

PuskaPromotion osuuskunnan perustaminen ja henkilökohtainen kasvu puheenjohtajana

Doris Tuohimaa

Opinnäytetyö
Myyntityön koulutusohjelma
2014



Tekijä tai tekijät Doris Tuohimaa	Ryhmätunnus tai aloitusvuosi LZ4B
Raportin nimi PuskaPromotion osuuskunnan perustaminen ja henkilökohtainen kasvu puheenjohtajana	Sivu- ja liitesivumäärä 48 + 6
Opettajat tai ohjaajat Minna-Maari Harmaala	
<p>Tämän opinnäytetyön aiheena ovat PuskaPromotion osuuskunnan perustaminen ja kirjoittajan henkilökohtainen kasvu osuuskunnan puheenjohtajana. Opinnäytetyön tavoitteena on kertoa PuskaPromotion osuuskunnan tarina, antaa kirjoittajan kokemukset muiden yrittäjyydestä kiinnostuneiden henkilöiden käyttöön ja reflektoida kirjoittajan ajatuksia omasta ammatillisesta kasvusta ja osuuskunnan puheenjohtajana toimimisen merkityksestä tässä asiassa. Tavoitteena on lisäksi löytää kehityskohteita HAAGA-HELIA StartUp Schoolin toiminnassa ja tarjota ideoita heidän toimintansa parantamiseksi opiskelijan näkökulmasta.</p> <p>Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys koostuu yritystoiminnan eri puolista yhteiskunnallisesta sekä kuluttajan ja yrittäjän näkökulmista, syistä yrittäjäksi ryhtymisen taustalla ja yrittäjän ominaisuuksista. Työssä esitellään myös eri yritysmuodot painottaen osuuskuntaa opinnäytetyön otsikoinnin mukaisesti sekä kerrotaan lyhyesti HAAGA-HELIA StartUp Schoolista yrittäjyyden tukijana ammattikorkeakouluympäristössä.</p> <p>Menetelmänä opinnäytetyössä käytetään narratiivia, joka mahdollistaa osuuskunnan tarinan kertomisen puheenjohtajan henkilökohtaista näkökulmaa korostaen, tarinanomaisesti. Opinnäytetyö sijoittuu ajallisesti kirjoittajan opintojen puoleenväliin, mutta nopeuttaa valmistumista muiden suoritettujen ylimääräisten kurssien ohella siinä määrin, että opinnäytetyön valmistumisen jälkeen opintoja on jäljellä enää puoli vuotta.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena syntyi PuskaPromotionin ensimmäisen toimintavuoden tarina puheenjohtajan näkökulmasta, ajatuksia osuuskunnan tulevaisuudesta sekä konkreettisia kehityskohteita HAAGA-HELIA StartUp Schoolin toiminnan kehittämiseksi. Tätä opinnäytetyötä voidaan käyttää mallina muiden StartUp Schoolin opiskelijoiden produktiopinnäytetöissä, jotka he tulevat tekemään omista yrityksistään.</p>	
Asiasanat Osuuskunta, yrittäjyys, yritysmuodot, henkilökohtainen kasvu, johtajuus, StartUp School	

Degree programme

Authors Doris Tuohimaa	Group or year of entry LZ4B
The title of thesis FOUNDING PUSKAPROMOTION CO-OPERATIVE AND PERSONAL GROWTH AS THE CHAIRMAN OF THE BOARD	Number of report pages and attachment pages 48 + 6
Advisor(s) Minna-Maari Harmaala	
<p>The subject of this thesis is founding PuskaPromotion co-operative and the writer's personal growth as the chairman of the board. The goal of this thesis is to tell the story of PuskaPromotion, share the experiences for anyone interested in entrepreneurship and reflect the writer's thoughts about one's personal professional growth and what kind of a part being the chairman of the board has had in it. The target is also to find development projects in HAAGA-HELIA StartUp School activities and offer ideas to improve their operation from the student's point of view.</p> <p>The theoretical frame of reference of the thesis consists of the different sides of entrepreneurship from the public, consumer's and entrepreneur's point of view, the reasons behind the decision to become an entrepreneur and the qualities of an entrepreneur. Different types of businesses are introduced concentrating on a co-operative because of the title of the thesis. HAAGA-HELIA StartUp School is also shortly outlined as a supporter of entrepreneurship in the environment of universities of applied sciences.</p> <p>The study method in this thesis is narrative which makes it possible to tell the story of PuskaPromotion underlining the personal experience of the chairman of the board. The thesis speeds up the writers graduation process, alongside with other extracurricular activities, so much that the writer will be able to graduate in 2,5 years.</p> <p>The story of the first year of PuskaPromotion from the chairman's point of view, thoughts and ideas for the future of the co-operative and concrete development ideas for HAAGA-HELIA StartUp School are the results of this thesis. This work can also be used as a base for other StartUp School student's thesis if they will write their theses on their own companies.</p>	
Key words Co-operative, entrepreneurship, company forms, personal growth, leadership, StartUp School	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Toimeksiantaja	1
1.2	Tavoitteet.....	1
1.3	Työn rakenne	1
2	Yrityksen perustaminen.....	2
2.1	Yritystoiminnan hyvät puolet eri näkökulmista	3
2.2	Yritystoiminnan riskit ja haasteet	5
2.3	Miksi yrittäjäksi?	7
2.4	Erilaiset yritysmuodot lyhyesti.....	10
3	Osuuskunta yritysmuotona	14
3.1	Mikä on osuuskunta?	14
3.2	Miksi osuuskunta?	16
4	HAAGA-HELIA StartUp School	18
5	Teorian yhteenveto	19
6	PuskaPromotion osk.....	22
6.1	Opinnäytetyön aikataulu ja menetelmä	22
6.2	PuskaPromotion osuuskunnan perustaminen	24
6.3	Konkreettiset perustamistoimenpiteet	24
6.4	Vaikeuksien kautta voittoon	25
6.5	Summa Summarum ensimmäisestä vuodesta	27
6.6	Case-esimerkkejä	28
6.7	Nykyhetki	30
7	Oma kasvutarina.....	34
7.1	Kemistä Etelä-Suomeen	35
7.2	HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu ja minä	36
7.3	Toimiminen PuskaPromotion osuuskunnan puheenjohtajana	36
7.4	Opittuja asioita.....	38
7.5	Vielä riittää kehitettävää omassa toiminnassa	39
7.6	Parhaat hetket osuuskunnan puheenjohtajana	40
8	Johtopäätökset.....	43

8.1 Kehittämis ehdotukset.....	45
8.2 Tulevaisuuden tavoitteet.....	46
8.3 Jatkotutkimusehdotukset.....	46
8.4 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi	47
Lähteet.....	50
Liitteet.....	53
Liite 1. PuskaPromotion osuuskunnan säännöt.....	53
Liite 2. Business Model Canvas	58

1 Johdanto

Opinnäytetyöni aiheena on PuskaPromotion osuuskunnan perustaminen ja henkilökohtainen kasvuni sen puheenjohtajana. Menetelmänä työssäni käytän narratiivia ja tutkimusmateriaalina omia ajatuksiani ja kokemuksiani PuskaPromotion osuuskunnasta.

1.1 Toimeksiantaja

Toimeksiantajana tässä opinnäytetyössä toimi PuskaPromotion osuuskunta. PuskaPromotion osk. on HAAGA-HELIA:n opiskelijoiden perustama osuuskunta, joka tarjoaa yrityksille myynnin ja markkinoinnin tukipalveluita. Näihin tukipalveluihin lukeutuu mm. promootiotyötä, mainosten ja esitteiden suunnittelua, yritysilmmeen uudistamista, buukkausta ja tapahtumasuunnittelua. Osuuskunta tekee monenlaisia projekteja, joiden laatu rajoittuu ainoastaan osuuskunnan jäsenten osaamiseen, palvelut räätälöidään aina asiakkaan tarpeita vastaaviksi. Yritys on perustettu vuonna 2013 ja siinä on tällä hetkellä (21.4.2014) 22 jäsentä. (PuskaPromotion osk. 2014.)

1.2 Tavoitteet

Opinnäytetyöni tavoitteena on kuvata osuuskunnan matka perustamisesta nykypäivään sekä reflektoida sen tulevaisuutta ja omaa henkilökohtaista kasvuani PuskaPromotion osuuskunnan puheenjohtajana. Kirjoittamalla tämän opinnäytetyön pyrin myös löytämään konkreettisia kehitysehdotuksia sekä osuuskunnan tulevaisuutta ajatellen että HAAGA-HELIA StartUp Schoolin toiminnan kehittämiseksi.

1.3 Työn rakenne

Työssäni tulen etenemään teorian kautta kertoen ensin yleisesti yrityksen perustamisesta ja yrittäjyyteen liitettävistä ominaisuuksista ja syventäen sitä kertomalla oman osuuskuntani tarinan sen perustamisesta nykyhetkeen. Samalla reflektoin myös omaa osaani osuuskunnassa ja henkilökohtaista kasvuani sen puheenjohtajana. Lopuksi esitän ajatuksia tulevaisuudesta, yhteistyön syventämisestä HAAGA-HELIA StartUp Schoolin ja PuskaPromotionin välillä sekä pohdiskelen omaa oppimistani.

2 Yrityksen perustaminen

A legendary hero is usually the founder of something – the founder of a new age, the founder of a new religion, the founder of a new city, the founder of a new way of life. In order to found something new, one has to leave the old and go on a quest of the seed idea, the germinal idea that will have the potential of bringing forth that new thing. – Joseph Campbell, *The Hero with a Thousand Faces* (Blank & Dorf 2012, 21.)

Moni pohdiskelee jossain vaiheessa elämäänsä oman itsenä herraksi alkamista, yrityksen perustamista. Ennen päätöksen tekemistä on hyvä olla tietoinen sekä yrittäjyyden vaatimuksista, haasteista ja vahvuuksista kuin myös erilaisista yritysmuodoista. Kaikista tärkeintä on kuitenkin miettiä, onko itsestä yrittäjäksi. Yrittäjänä toimiminen on hyvin erilaista kuin toisella töissä oleminen. Erittelen seuraavaksi hieman yrittäjäksi ryhtymisen hyviä puolia eri näkökulmista katsellen, yritystoiminnan haasteita, sen perustekijöitä ja syitä yrittäjäksi ryhtymisen taustalla. Esittelen lopuksi lyhyesti erilaiset yritysmuodot.

Suomen Uusyrityskeskusten (2013, 6.) aloittavan yrittäjän opas listaa yrityksen perustamisen askelmiksi liikeidean, liiketoimintasuunnitelman, lupa-asiat, rahoituksen, yritysmuodon, perustamisilmoituksen, vakuutukset ja kirjanpidon. Ensiksi täytyy olla liikeidea, jotta tiedetään, mihin suuntaan seuraavaksi lähdetään, kaikki yrityksen toiminta lähtee sen liikeideasta, se on yrityksen olemassaolon perusta. Tämän jälkeen yrityksen jäsenten tulee tehdä liiketoimintasuunnitelma, tehdä laskelmia rahoituksen, kannattavuuden ja myynnin suhteen. On myös tärkeää selvittää, tarvitseeko yritys lupia toimintansa käynnistämiseen. Kun nämä asiat ovat kunnossa, voidaan lähteä etsimään liikeidealle rahoitusta. Yritysmuodon valinta riippuu hyvin paljon liikeideasta ja miten sitä halutaan lähteä viemään eteenpäin.

Kun nämä asiat ovat kunnossa, päästään varsinaisen perustamisilmoituksen tekoon, tämän jälkeen yritykselle hankitaan tarvittavat vakuutukset. Lopuksi täytyy järjestää kirjanpito kuntoon, jotta vältetään verottajan suuttamiselta tulevaisuudessa. Näiden vaiheiden jälkeen voidaankin keskittyä oman yrityksen toiminnan pyörittämiseen. Kuviossa 1 nämä asiat on kerrattu vielä luettelonomaisesti. (Suomen Uusyrityskeskukset 2013, 9.)

Suomen Yrittäjät ry (2013.) muistuttaa oheisten asioiden lisäksi myös, että olennaista yrityksen perustamisessa on oma halu ja tahtotila yrityksen perustamiseksi. Paljon apua voi saada muilta, niin virallisilta tahoilta kuin omilta läheisiltäkin. Kannattaa myös punnita, olisiko yrittäjäjärjestöön kuulumisesta omassa yritystoiminnassa hyötyä.

Yrityksen perustamisen vaiheet
Liikeidea – Kenelle? Mitä? Miten?
Liiketoimintasuunnitelma <ul style="list-style-type: none"> • rahoituslaskelma • kannattavuuslaskelma • myyntilaskelma
Yritystoiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen
Rahoituksen järjestäminen
Yritysmuodon valinta
Perustamisilmoitus
Vakuutukset
Kirjanpidon järjestäminen

Kuvio 1. Yrityksen perustamisen vaiheet (Suomen Uusyrityskeskukset 2013, 9.)

2.1 Yritystoiminnan hyvät puolet eri näkökulmista

Sutisen ja Viklundin (2005, 9-11.) mukaan yrittäjyyden positiivisia puolia voidaan luokitella kolmen eri kategorian näkökulmasta: yhteiskunnan, kuluttajan ja yrittäjän näkökulmasta. Syy sen taustalla, miksi yrittäjäksi ryhtyy, voi olla hyvinkin henkilökohtainen, mutta on hyvä tiedostaa, että omilla valinnoilla on myös suurempi merkitys. Yrittäjäksi ryhtymiseksi on monta kannustavaa tausta-ajatusta, jotka voivat olla se ratkaiseva sysäys oman yrityksen aloittamista päätettäessä.

2.1.1 Yhteiskunnallinen näkökulma

Nykypäivänä kaikki yritykset haluavat tehostaa toimintaansa, esimerkiksi julkinen sektori on jatkuvan säästöpaineen alla ja karsii toimintojaan ja työllistää näin ollen tulevaisuudessa entistä vähemmän työntekijöitä. Tehtävät työt eivät kuitenkaan katoa minne-

kään, niille etsitään uusia tapoja tehdä ja vastaus voi löytyä yrittäjyydestä. Yritykset luovat työpaikkoja ja niiden merkitys työllistäjänä tulee jatkossa vain kasvamaan. (Sutinen & Viklund 2005, 9.)

Parantuneeseen tehokkuuteen voidaan päästä vain motivoituneella työntekijätiimillä. Yrittäjien on todettu olevan tehokkaampia työntekijöitä kuin julkisen sektorin työntekijät. Syitä tähän voidaan pohtia, mutta tutkimusten tulokset puhuvat karua kieltään julkisen sektorin tehottomuudesta verrattuna yrityssektoriin. (Sutinen & Viklund 2005, 9.)

Yksi yritystoiminnan hyvistä puolista yhteiskunnallisesta näkökulmasta on myös se, että yritysten ja heidän työntekijöidensä maksamat verot muodostivat v. 2005 n. 80 % julkisen sektorin tuloista. (Sutinen & Viklund 2005, 9.)

Julkiseen sektoriin verrattuna yrityssektori loistaa myös innovatiivisuudellaan, kilpailu aikaansaa kehitystä. Vain vahvat yritykset selviytyvät, tämä on pitkällä tähtäimellä koko yhteiskunnan etu. Yritykset myös kansainvälistävät kotimaataan, sillä EU:n mukana tullut kansainvälistyminen on pakottanut suomalaisetkin yritykset luomaan suhteita kotimaan ulkopuolelle. Tämä osaltaan tukee kehittymistä, kun parhaita käytäntöjä voidaan etsiä laajemmalta alueelta ja ottaa opiksi myös muiden virheistä. (Sutinen & Viklund 2005, 10.)

Kaikki tämä pätee pienemmässä mittakaavassa myös pienyrityksiin, työllistäähän oma yritys vähintään sen perustajan itsensä ja potentiaalisesti myös muita, on oltava tehokas, että pärjää kilpailussa, eikä innovatiivisuudesta ja hyvistä verkostoista ainakaan haittaa ole. Myös pienyritykset tuovat kortensa kekoon yhteiskunnalle veroja maksamalla.

2.1.2 Kuluttajan näkökulma

Yritykset ovat tärkeässä asemassa kuluttajan elämässä, ne tuottavat palveluita ja tuotteita, tarjoavat vaihtoehtoja, parantavat kuluttajien elämänlaatua ja kuluttaja pystyy omalla ostokäyttäytymisellään suoraan vaikuttamaan yritysten toimintaan. (Sutinen & Viklund 2005, 10.)

Tehokkuus ja kilpailu hyödyttävät myös kuluttajaa, sillä ne johtavat yksikköhintojen laskuun niin tuotteissa kuin palveluissakin. Vain parhaat yritykset selviävät ja näiden yritysten palvelut ja tuotteet parantuvat kuluttajan silmissä, kun niitä tuotetaan entistä tehokkaammin ja asiakaslähtöisemmin. (Sutinen & Viklund 2005, 10.)

2.1.3 Yrittäjän näkökulma

Yrittäjän näkökulmasta yrittäjäksi ryhtymisellä on useita hyviä puolia, se turvaa toimeentulon, motivoi, antaa mahdollisuuden loistaa ja saavuttaa oman täyden potentiaalin, ansaita arvostusta ja kokeilla omia rajojaan. Asioita voi ja saa tehdä omalla tavalla, silloin kun se itselle parhaiten sopii ja täysin oman maun mukaisesti. (Sutinen & Viklund 2005, 11.)

On totta, että rahantulo ei ole taattua yrittäjänä, mutta on myös mahdollista ansaita paremmin kuin mitä olisi ansainnut palkkatyöläisenä. Yrittäjyys motivoi, koska onnistuminen on omissa käsissä. Usein yrittäjyys onkin lähtenyt siitä, että omassa työpaikassa asioita on tehty tehottomasti ja jopa tyhmästi, on herännyt tarve muutokseen ja kun työpaikka ei ole vastannut tähän tarpeeseen, on päätetty lähteä omilleen. (Sutinen & Viklund 2005, 11.)

2.2 Yritystoiminnan riskit ja haasteet

Yrityksen perustaminen vaatii perustajiltaan tiettyjä perustaitoja, ainakin jonkun yrityksen jäsenistä pitää osata taloushallinnon perusteet, hinnoittelu, budjetointi ja markkinointi. On myös tärkeää tuntea toimiala, jolle on suuntautumassa, se auttaa kilpailussa. Ei kuitenkaan kannata liikaa jäädä miettimään, jos jokin osa-alue ei ole sataprosenttisesti hallussa, apua saa useista erilaisista instansseista ja toisilta yrittäjiltä. Yrityksiä on perustettu hyvinkin pienellä osaamisella ja ne ovat silti menestyneet. Tekemällä oppii vaikka kantapään kautta. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013.)

Sutinen ja Viklund (2005, 42.) viittaavat filosofian tohtori Matti Peltosen tekemään yrittäjyystutkimukseen, jossa todetaan yrittäjyyden aloittamiseen liittyvien esteiden jakautuvan kahteen osa-alueeseen: yleisiin ja henkilökohtaisiin esteisiin. Viitenä suurimpana yleisenä esteenä pidettiin tutkimuksen mukaan rahoitusvaikeuksia, verotusta, byrokrati-

aa, palkan sivukustannuksia ja asiakaspulaa. Viitenä suurimpana henkilökohtaisena esteenä pidettiin oman ammattitaidon puutteita, rohkeuden puutetta, kiinnostuksen puutetta, kunnianhimon puutetta ja myyntitaidottomuutta.

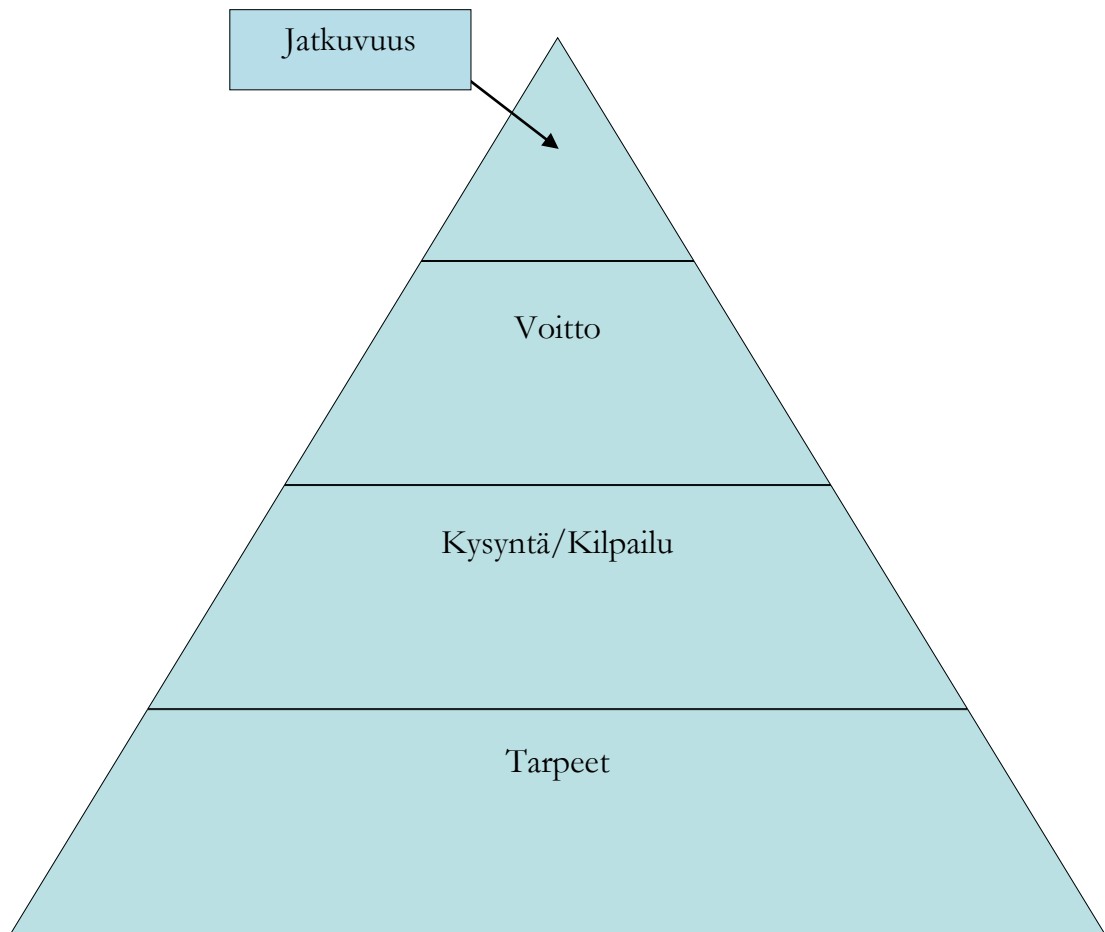
Suomen Uusyrityskeskusten (2013.) perustamisopas alkavalle yrittäjälle listaa hyvin samantapaisia ajatuksia, joiden kanssa aloittelevat yrittäjät painiskelevat. Rahoituksen saanti ja lainsäädännön kiemurat ovat sielläkin esillä, mutta lisäksi esiin nousee uutena näkökulmana työn ja vapaa-ajan yhdistäminen, minkä pelätään olevan haasteellista oman yrityksen pyörittämistä ajatellen.

Meretniemi ja Ylönen (2008, 12.) listaavat yrityksen perustamiseen liittyviksi riskeiksi ja ongelmiksi vapaa-ajan vähenemisen, velkaantumisen, vastuun, stressaantumisen, pitkät työpäivät, sairastumisen, markkinatilanteen muutoksen, rahojen loppumisen ja laman. Osaan näistä asioista voi itse vaikuttaa, esimerkiksi velkaantumiseen ja stressaantumiseen, toiset taas ovat niin isoja asioita, kuten markkinatilanteen muutos tai lama, ettei yksittäisen ihmisen teoilla ole niihin suurta merkitystä. Voidaan kuitenkin ajatella, että nämä samat asiat koskettavat myös tavallista työntekijää, voihan sitä stressaantua, velkaantua ja saada potkut laman vuoksi, vaikkei olisikaan omaa yritystä.

Kuviossa 2 havainnollistetaan yritystoiminnan perustekijöiden välistä suhdetta. Olenaisesta yritystä perustettaessa on arvioida suunnitellun tuotteen/palvelun kysyntä ja kohtaako oman yrityksen tarjonta asiakkaiden tarpeet. Kilpailu vaikuttaa olennaisesti markkinoilla pärjäämiseen, on tärkeää tuntea myös kilpailijoiden tarjonta ja erottautua heistä positiivisella tavalla, luoda kilpailuetua. Mikäli kysyntä on kohdillaan ja kilpailijoista pysytään erottautumaan, täytyy huomioida myös, että kate on kohdillaan ja toiminta tuottaa riittävän suurta voittoa. Vain tällä tavalla yrityksen toiminta voi jatkua ja kasvaa.

(Sutinen & Viklund 2005,

12.)



Kuvio 2. Yritystoiminnan perustekijät – keskinäinen hierarkia (Sutinen & Viklund 2005, 12).

2.3 Miksi yrittäjäksi?

Sisäinen yrittäjä on yrityksen palveluksessa oleva työntekijä, joka toteuttaa unelmaansa. Sisäinen yrittäjä ottaa täyden vastuun innovaation luomisesta organisaation sisällä. Hän ei välttämättä ole idean keksijä, mutta hän on aina se uneksija, joka löytää keinon muuttaa idea todellisuudeksi. - Pinchot, 1987 (Sutinen & Viklund 2005, 47.)

Yrittäjäksi hakeutuu useimmiten ihmisiä, jotka uskovat itseensä, osaavat asiansa ja haluavat ottaa oman menestyksensä avaimet omiin käsiinsä. Myös uskallus riskienottoon on tärkeässä asemassa jo siksi, että saa otettua vaadittavat askeleet yrityksen saamiseksi pystyyn. Yrittäjiä on monenlaisia, mutta tietyt piirteet tuntuvat toistuvan useissa yrittäjissä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 10.)

Yrittäjältä tunnutaan vaativan melkoista taitoarsenaalia, jotta ajatellaan yrityksen menestyvän perustamisen jälkeen. Taulukossa 1 eritellään yrittäjän hyviä ominaisuuksia. Yrittäjän on hyvä tuntea toimialansa ja markkinat sekä omata monenlaisia taitoja, kuten markkinointia, sopimus- ja lakiasioiden tunteminen sekä kykyä ratkaista asiakkaan ongelmat. Hyvä yrittäjä osaa organisoida, sietää stressiä, ratkaisee ongelmatilanteet, hoitaa raha-asiat ja on hyvä esimies. (Meretniemi & Ylönen 2008, 11.)

Aika paljon vaadittu yhdeltä ihmiseltä, mutta onneksi yrityksessä voi olla useampia henkilöitä töissä. Yrittäjät ovat myös usein sitkeitä, määrätietoisia, rohkeita, energisiä ja luovia tekijöitä, jotka ovat valmiita odottamaan kärsivällisesti, joustamaan ja ajattelemaan realistisesti. Nämä ominaisuudet menestysthalun kanssa ovat hyvä resepti yrittäjyyteen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 11.)

Taulukko 1. Yrittäjän hyviä ominaisuuksia (Meretniemi & Ylönen 2008, 11.)

Kyvyt ja taidot	Ominaisuudet	Tiedot	Muut
organisointikyky	sitkeys	toimialatuntemus	hyvä liikeidea
stressinsietokyky	määrätietoisuus	markkinatuntemus	riittävä rahoitus
ongelmienratkaisukyky	rohkeus	perustiedot markkinoinnista	asiakkaiden tarpeiden täyttäminen
kommunikointitaidot	energisyys	perustiedot sopimusasioista	huolellinen suunnittelu
esimiestaidot	luovuus	perustiedot kirjanpidosta	
taito hoitaa raha-asioita	realistisuus	perustiedot verotuksesta	
myyntitaidot	innostuneisuus		
markkinointitaidot	joustavuus		
	kärsivällisyys		
	halu menestyä		

Jotta ihminen ryhtyy johonkin toimeen, täytyy hänellä olla siihen motiivi. Eri puolilla maailmaa eri vuosikymmeninä on tutkittu motivaatiotekijöitä yrittäjäksi ryhtymisen taustalla. Yhteenvetona eri tutkimuksista voidaan todeta, että henkiset ja tunneperäiset motiivit ovat korkeammalla sijalla kuin taloudelliset motiivit. Voidaan siis todeta, että yrittäjäksi ei ryhdytä rahan takia vaan muista syistä. (Sutinen & Viklund 2005, 40-41.)

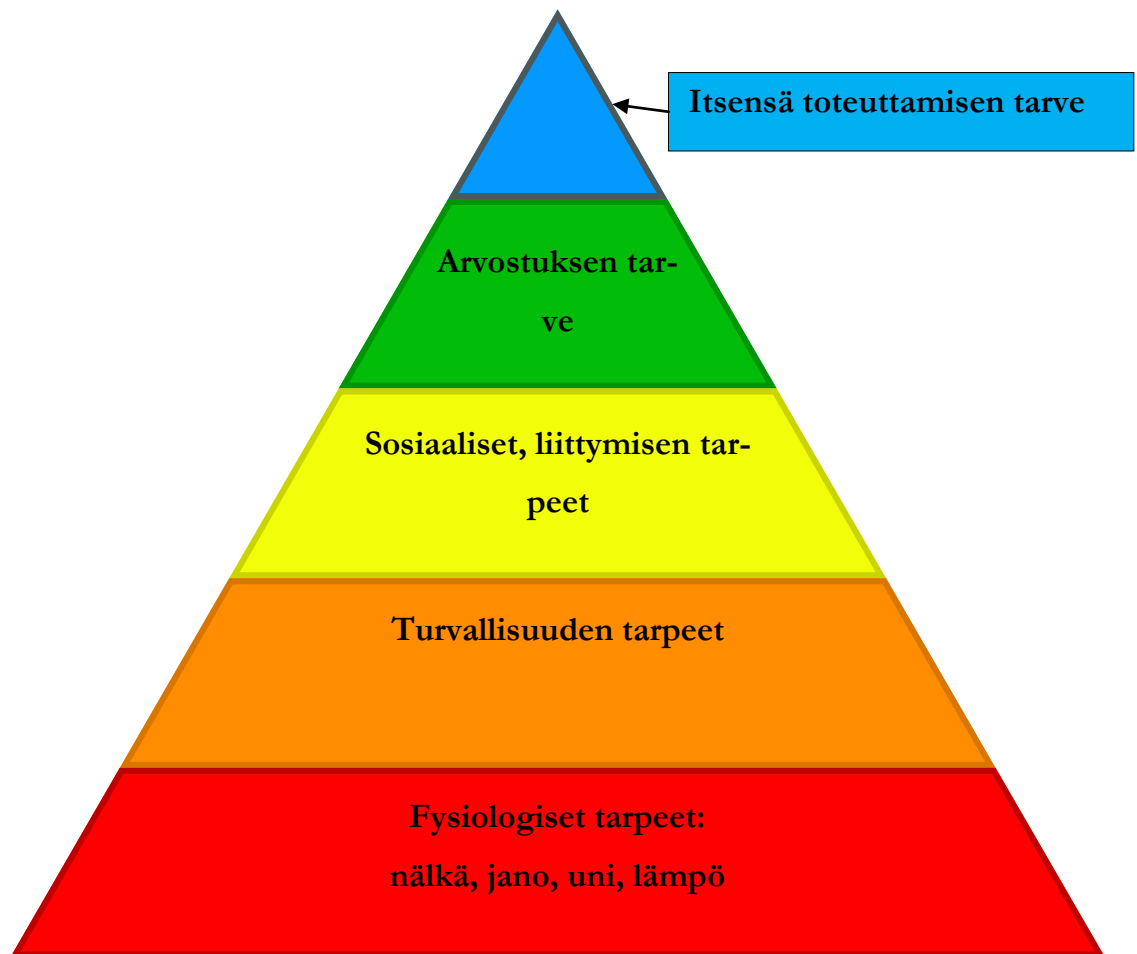
Kaikista viidestä vertaillusta tutkimuksesta käy ilmi, että riippumattomuus ja oman itsensä herrana toimiminen ovat kiistattomasti ykkössijalla yrittäjäksi alkamisen syitä etsittäessä. Seuraavaksi tärkeimmän syyn kohdalla hajonta on jo huomattavaa, tutkimuksesta riippuen esimerkiksi raha saattaa olla toiseksi korkeimpana listalla tai jopa viimeisenä. Useissa tutkimuksista esiintyviä perusteluja ovat mm. omien ideoiden ja unelmien seuraaminen, toiminnan kehittäminen, haasteellisuus ja vapaus. (Sutinen & Viklund 2005, 40-41.)

Yrittäjäksi alkamista voidaan perustella myös Abraham Maslowin tarvehierarkialla (Kuvio 3.), jossa ihmisen erilaiset tarpeet asetetaan tärkeysjärjestykseen lähtien fysiologisista tarpeista, joita toteuttamatta ei voi elää ja päättyen itsensä toteuttamisen tarpeeseen, mikä on yksi onnellisen elämän rakennuspalikoista. Tarvehierarkian ylempiä tasoja voidaan kuitenkin tavoitella vain, jos alemmat on ensin saavutettu. (Sutinen & Viklund 2005, 13-14.)

Voidaan ajatella, että länsimaisella ihmisellä fysiologiset ja turvallisuuden tarpeet, eli tarvehierarkian alimmat portaavat, on helposti saavutettu. Seuraavaksi ihminen kaipaa yhteenkuuluvuutta muiden ihmisten kanssa, arvostusta ja lopuksi mahdollisuuksia toteuttaa itseään. Nämä kaikki ovat tärkeässä osassa yrittämistä, etenkin jos valitsee yritysmuodoksi yhteisöllisen osuuskuntayrittämisen (josta lisää myöhemmin). (Sutinen & Viklund 2005, 13-14.)

Yrittäjä tapaa työssään paljon muita ihmisiä, niin asiakkaita kuin kanssaryittäjiäkin, joiden kanssa sosiaalisia verkostoja voi perustaa ja ylläpitää ja näin ollen täyttää sosiaaliset tarpeet. Mikäli yrittäjä on taitava työssään, alkaa hän ennemmin tai myöhemmin nauttia arvostusta sekä asiakkaiden että yhteisön silmissä. Yrittäjä pääsee myös toteuttamaan itseään, sillä kukapa perustaisi yritystä sellaiselle toimialalle, joka ei itseä kiinnosta ja jota

ei halua tehdä? Yrittäjyys on siis kannattavaa Maslowin tarvehierarkian kannalta ajatellen. (Sutinen & Viklund 2005, 13-14.)



Kuvio 3. Maslowin tarvehierarkia (Sutinen & Viklund 2005, 13).

2.4 Erilaiset yritysmuodot lyhyesti

Suomen Yrittäjät ry (2013.) listaavat erilaisiksi yritysmuodoiksi Suomessa elinkeinonharjoittajan (toiminimi), kommandiittiyhtiön, avoimen yhtiön, osakeyhtiön, franchisingin ja osuuskunnan. Esittelen seuraavaksi kaikki muut paitsi osuuskunnan lyhyesti. Osuuskuntayrittäjyyteen palaan tarkemmin erikseen, sillä se on oma yritysmuotoni ja haluan kertoa siitä hieman syvällisemmin.

2.4.1 Elinkeinonharjoittaja

Toiminimellä toimiminen, kuten elinkeinonharjoittamista puhekielessä kutsutaan, on kaikista yrittäjyysmuodoista kevyintä. Teet töitä yksin, vastaat kaikista asioista itse ja hoidat itse kaikki yhtiöösi kuuluvat velvoitteet. Yrittäjä vastaa koko toiminnasta omalla omaisuudellaan, mutta sitä vastaan saa nostaa yrityksestä varoja halunsa mukaan, sillä niitä ei erotella henkilökohtaisesta omaisuudesta. Toiminnan aloittamisesta riittää ilmoitus kaupparekisteriin, erillistä perustamisilmoitusta tai muita perustamismuodollisuuksia ei tarvita. Pariskunta voi perustaa toiminimen yhdessä, mutta sen toiminta merkitään vain toisen puolison nimelle. (Suomen Yrittäjät ry 2013; Suomen Uusyrityskeskukset 2013, 25.)

2.4.2 Kommandiittiyhtiö ja Avoin yhtiö

Kommandiittiyhtiöitä ja avoimia yhtiöitä nimitetään yhteisesti henkilöyhtiöiksi, tällaisen perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä, joita voivat olla myös yritykset tai yhteisöt. Yhtiömiehet sijoittavat yritykseen yhtiöpanoksen, joksi voidaan laskea rahaa, omaisuutta ja työpanosta. Avoimessa yhtiössä pelkkä työpanos riittää yhtiöpanokseksi. Kommandiittiyhtiössä hiljainen yhtiömiestä ei voi suorittaa yhtiöpanostaan työpanoksella. (Suomen Uusyrityskeskukset 2013, 25.)

Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet ovat vastuussa toiminnasta koko omaisuudellaan, kommandiittiyhtiössä vain vastuunalaiset yhtiömiehet ovat tällaisessa vastuussa yrityksen veloista. Kommandiittiyhtiöissä on siis vastuunalaisia yhtiömiehiä, jotka päättävät yrityksen asioista, ja hiljaisia yhtiömiehiä, jotka sijoittavat yritykseen ja saavat sen voitoista korkoa. (Suomen Uusyrityskeskukset 2013, 25-26.)

Sekä avoimen yhtiön että kommandiittiyhtiön perustamiseen liittyy olennaisesti yhtiösopimus, joka määrittelee mm. jokaisen vaaditun yhtiöpanoksen, ketkä toimivat nimenkirjoittajina, mikä on kenenkin osuus yhtiön omaisuudesta ja voitosta sekä kuinka sopimuksesta tarvittaessa päästään eroon. Nimenkirjoittajilla on hyvin suuret oikeudet, joten tällainen yritysmuoto vaatii suurta luottamusta, jos yksi tekee sopimuksen, kaikki muutkin ovat siitä henkilökohtaisesti vastuussa. (Suomen Uusyrityskeskukset 2013, 26.)

2.4.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön pystyy perustamaan yksin tai yhdessä muiden henkilöiden tai yhteisön kanssa. Perustettaessa osakeyhtiötä yhtiön perustajat merkitsevät kaikki yrityksen osakkeet eli jakavat ne keskenään. Osakeyhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään 2500 euron osakepääoma. Osakkeenomistajat vastaavat toiminnasta vain sijoittamallaan rahamäärällä tai takaamallaan lainoilla. Määräysvalta muodostuu omistettujen osakkeiden määrästä suhteessa toisten omistamien osakkeiden määrään, mitä isomman osan yrityksen osakkeista omistaa, sitä suurempaa valtaa yrityksessä käyttää. (Suomen Uusyrityskeskukset 2013, 26.)

Osakeyhtiön arjesta vastaa hallitus, jonka valitsevat osakkeenomistajat. Hallinnosta huolehtiminen ja yrityksen edustaminen kuuluvat hallituksen tehtäviin. Osakeyhtiötä perustettaessa tehdään yhtiöjärjestys, josta käy ilmi vähintään toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Tämä liitetään perustamissopimukseen, jossa sovitaan yleensä mm. hallituksen jäsenet, osakkeen hinta, määrä ja maksupäivä. Tässä yhteydessä osakkeet jaetaan ja osakepääoma maksetaan yrityksen tilille, sillä ilman sitä perustaminen ei onnistu. Usein tehdään myös kirjallinen osakassopimus, jossa sovitaan osakkeenomistajien välisistä suhteista ja heidän suhteestaan yritykseen. Lopuksi osakeyhtiö rekisteröidään kaupparekisteriin. (Suomen Uusyrityskeskukset 2013, 26-27.)

2.4.4 Franchising-yrittäjyys

On mahdollista myös ryhtyä franchising-yrittäjäksi, tällöin ei tarvitse omaa liikeideaa, liiketoimintasuunnitelmaa yms. vaan voi ostaa itselleen oikeuden toteuttaa jonkun toisen liikeideaa tietyllä alueella omana liiketoimintanaan. Tällaisessa liiketoiminnassa on hyvin tarkat sopimukset, joissa määritellään millä tavalla uusi yrittäjä franchising-toimintaa toteuttaa ja mitä velvoitteita tällä on liikeidean haltijaa kohtaan. (Suomen Yrittäjät ry 2013.)

Franchising-liiketoiminnassa maksetaan säännöllisesti franchising-maksuja, joita vastaan yrittäjä saa franchising-antajalta mm. konseptin käyttöoikeuden, koulutusta ja ohjausta, erilaisia tukipalveluita sekä yhteistyöetuja. Franchising-antaja myös valvoo yrittäjän toimintaa säännöllisesti, jotta sopimuksen yksityiskohdissa varmasti pysytään. Fran-

chising-yrittäjyys voidaan kokea helppona ratkaisuna, koska siihen saa paljon neuvoja ja valmiit toimintamallit ja konseptia on testattu valmiiksi, joten riskit ovat hieman pienemmät kuin oman liikeidean käyttämisessä. Tämä malli ei kuitenkaan sovi sellaisille, jotka haluavat tehdä asioita omalla tavallaan, sopimus määrittelee hyvin tarkasti, mitä saa ja mitä ei saa tehdä. (Suomen Yrittäjät ry 2013.)

3 Osuuskunta yritysmuotona

Koska omassa yrityksessäni päädyttiin yritysmuotona osuuskuntaan, esittelen nyt muita yritysmuotoja tarkemmin osuuskuntatoimintaa, millaista päätöksenteko on osuuskunnassa, käsittelen lyhyesti osuuskuntatoimintaan olennaisesti kuuluvia sääntöjä, sen etuja ja hyötyjä ja pohdiskelen osuuskuntatoimintaa yhteisöllisenä yrittäjyytenä.

3.1 Mikä on osuuskunta?

Osuuskunta eroaa muista yritysmuodoista siten, että vaikka osuuskunnan tavoitteena on edistää sen jäsenten taloutta tai elinkeinoa ja tarjota jäsenille palveluita, voi se olla myös puhtaasti aatteelliseen tarkoitukseen perustettu. Osuuskunta voi määritellä, että sen palveluita voivat käyttää myös osuuskunnan ulkopuoliset henkilöt. Osuuskunnan perustamiseksi tarvitaan vähintään kolme perustajajäsentä, jotka yhdessä allekirjoittavat osuuskunnan perustamiskirjan, liittyvät jäseniksi ja huolehtivat rekisteröintiin liittyvät asiat. (Mähönen & Villa 2006, 5-7; Suomen Yrittäjät ry 2013.)

Mikäli osuuskunnan perustaa 7 henkeä tai useampi, heistä ei välttämättä tule virallisesti Työ- ja elinkeinotoimiston silmissä yrittäjiä. Tämä tarkoittaa sitä, että osuuskunnan jäsenet pystyvät saamaan työttömyystukea, mikäli osuuskunnalla ei ole tarjota heille töitä. Yrittäjän statuksen omaavan henkilön oletetaan työllistävän itse itsensä, eikä tällaisia tukia hänelle tarjota. Olennaista yrittäjän statuksen välttämiseksi on se, että osuuskunta tarjoaa palveluita asiakkailleen, ei pelkästään laskuta yrityksiä osuuskunnan jäsenen tekemien töiden perusteella. Edustaja Maria Tolppanen teki asiasta kirjallisen kysymyksen työministeri Lauri Ihalaiselle, jonka vastaus vahvistaa yrittäjänä toimimisen ilman yrittäjän statusta olevan edelleen mahdollista. (Tolppanen, 2013, 2.)

Osuuskunnan ensisijainen tarkoitus ei ole voiton jakaminen jäsenilleen, eivätkä osuuskunnan jäsenet ole vastuussa osuuskunnan veloista muulla kuin maksamallaan osuus- ja jäsenmaksulla. Tämä erottaa osuuskuntayrittäjyyden mm. kommandiittiyhtiöstä.

Osuuskunta ei myöskään tarvitse isoa pääomaa toiminnan aloittamiseksi, kuten osakeyhtiö. Osuuskuntaa johdetaan ääni/jäsen periaatteella, osuuskunnan arjesta vastaa halli-

tus, mutta suuret päätökset tehdään aina osuuskunnan kokouksessa, johon kutsutaan kaikki jäsenet. (Mähönen & Villa 2006, 5-7, Suomen Yrittäjät ry 2013.)

Toimiakseen osuuskunta tarvitsee säännöt, niissä on löydyttävä määräykset ainakin toiminimestä, kotipaikasta (oltava Suomessa), toimialasta, osuusmaksusta ja sen maksamisesta ja tilikaudesta. Lisäksi säännöissä voidaan määritellä muita juuri tämän osuuskunnan toiminnan kannalta olennaisia asioita ja toimintatapoja. Muulta osin osuuskunnan toimintaa säätelee Osuuskuntalaki (14.6.2013/421). (Suomen Yrittäjät ry 2013; Finlex.)

Osuuskuntaa perustettaessa pidetään perustamiskokous, jossa täytetään PRH:n osuuskunnan perustamisilmoitus, kirjoitetaan säännöt, valitaan osuuskunnalle hallitus ja tilintarkastajat, määritellään osuusmaksun suuruus ja perustajille annettavat osuudet ja kirjataan ylös perustajien tiedot. Täytetty lomake liitteineen toimitetaan PRH:lle kuuden kuukauden sisällä perustamisesta, tällä tavalla osuuskunta pääsee kaupparekisteriin ja saa Y-tunnuksen. Tämän jälkeen osuuskunta on virallisesti olemassa ja sille voidaan hankkia pankkitili, vakuutukset ja muita yritystoiminnan ylläpitämiseen olennaisesti liittyviä asioita. (Suomen Yrittäjät ry 2013; Patentti- ja rekisterihallitus 2014.)

Osuuskunnan hallitukseen kuuluu vähintään yksi ja enintään seitsemän henkilöä, ellei osuuskunnan säännöissä toisin määritellä. Jäsenet hallitukseen valitsee osuuskunnan kokous, tosin tästäkin voidaan säännöissä määrätä toisin. Osuuskunnan hallitukselle valitaan puheenjohtaja, jonka perustehtäviin kuuluu huolehtia siitä, että hallitus koontuu tarvittaessa. Käytännössä puheenjohtajalla on usein muitakin tehtäviä, esimerkkejä tästä kerron myöhemmin kertoessani oman tarinani. (Mähönen & Villa 2006, 41-43.)

Osuuskunnan hallituksen tehtävänä on huolehtia osuuskunnan edun toteutumisesta ja hoitaa osuuskunnan asioita osuuskuntalain ja osuuskunnan omien sääntöjen mukaisesti. Totta kai myös muuta velvoittavaa lainsäädäntöä on noudatettava. Hallitus edustaa osuuskuntaa sen arkisissa päätöksissä, hallituksen jäsenillä on sääntöjen määrittämä oikeus toimia nimenkirjoittajina esimerkiksi vakuutussopimuksia, pankkitilin perustamista tai vaikkapa asiakassopimuksia allekirjoitettaessa. (Mähönen & Villa 2006, 44-46.)

3.2 Miksi osuuskunta?

Osuuskunnan toiminta on erittäin joustavaa, se mahdollistaa yrityksen palveluvalikoiden laajentamisen uusille osa-alueille aina kun mukaan liittyy sellaisia jäseniä, joilla on uudenlaista osaamista. Ihmisten osaamisen monipuolinen hyödyntäminen on huipussaan osuuskuntatoiminnassa, jäsenmäärää ei ole rajoitettu ja toimialaksi voi merkitä muiden alueiden lisäksi ”ja kaikki muu laillinen liiketoiminta”, mikä mahdollistaa laajan toimimisen eri toimialoilla. Osuuskunnat soveltuvat hyvin myös pienyrittäjien verkostoitumiskanavaksi. (Tampereen seudun osuustoimintakeskus; Meretniemi & Ylönen, 2008, 48.)

Osuuskuntatoiminta on erittäin demokraattista, tasa-arvoista ja avointa, sen jäsenet pääsevät tutustumaan myös osuuskunnan johtamiseen ja hallintoon liittyviin asioihin niin halutessaan. Tällaista mahdollisuutta harvoin suodaan, kun työskennellään työntekijän asemassa yrityksessä. Jäsen ja ääni -periaate mahdollistaa omien mielipiteiden esiintuonnin ja antaa mahdollisuuden myös yrityksen suunnan muuttamiselle, mikäli jäsenistö näin haluaa. (Katajarinne, 2010, 4-5; Tampereen seudun osuustoimintakeskus.)

Osuuskunnan perustamiseen ei tarvita suurta pääomaa, eikä jäsen sitoudu vastaamaan osuuskunnan veloista omaisuudellaan vaan vain osuusmaksulla. Tämä tekee yrittämisen riskistä paljon pienemmän ja alentaa osallistumiskynnystä. Sellainen yritys, jonka toiminta painottuu käytännön tekemiseen eikä vaadi erityisen suurta pääomaa, hyötyy suuresti osuuskuntamuotoisesta yrittämisestä. (Pellervo 2013; Tampereen seudun osuustoimintakeskus.)

Osuuskunnan tuotot käytetään osuuskunnan hyväksi, tärkeintä ei ole voiton maksimointi, tämä tekee siitä ihmisläheisimmän yrittämismuodon. Jäsenistö on helppo sitouttaa toimintaan, käytetäänhän kaikki tuotot oman toiminnan kehittämiseen ja jäsenien hyödyksi. On myös mahdollista tehdä työtä aatteellisesti, osuuskunnan voi keskittyä myös yhteisöllisten tavoitteiden toteuttamiseen. Jäsenistön työpanos on keskeisessä asemassa osuuskunnan menestyksessä, oman työn jälki näkyy ja hyvä palaute kannustaa

tekemään entistä paremmin. (Tampereen seudun osuustoimintakeskus; Mähönen & Villa 2006, 5.)

4 HAAGA-HELIA StartUp School

HAAGA-HELIA StartUp School toimii HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulun sisällä instanssina, joka tukee opiskelijoita yrittäjyyteen ryhtymisessä, liikeidean selkeyttämisessä ja tarjoaa verkostoitumismahdollisuuksia HH startupeille. StartUp School järjestää erilaisia kursseja, joista voi saada opintopisteitä, esimerkiksi Warm Up -tilaisuuksia, boot campeja ja ryhmävalmennusta. Tällä hetkellä StartUp Schoolin kursseille osallistuu n. 200 opiskelijaa ja vuosittain sen suojissa perustetaan 25 uutta yritystä. (HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu 2014.)

Opiskelu StartUp Schoolissa on hyvin käytännönläheistä, jokainen uusi yrityksenalku saa oman coachin eli ohjaajan, joka tekee töitä opiskelijoiden kanssa tavoitteena saada aikaan uusi toimiva yritys, löytää keinoja yhdistää yrittäjyys näiden opiskelijoiden opintosuunnitelmaan, saada tehdyistä projekteista myös opintopisteitä ja näin estää opintojen yritystoiminnasta johtuva viivästyminen. StartUp School toimii kaikilla kuudella kampuksella ja kaikissa koulutusohjelmissa ja pyrkii löytämään uusia joustavia toimintamalleja helpottamaan opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämistä. (HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu 2014.)

90 % StartUp Schoolin opiskelijoista on sitä mieltä, että SUS-opiskelu on parantanut heidän opintojaan ja että StartUp Schoolissa vaaditaan vähintään yhtä paljon opintopisteiden saamiseksi kuin muillakin kursseilla. Opiskelijoita kohdellaan SUS:ssa yksilöinä, kurssit räätälöidään heidän tarpeitaan vastaaviksi ja heitä tuetaan toiminnan kaikissa vaiheissa heidän toiveidensa mukaisesti. StartUp Schoolin avulla on myös mahdollista suorittaa työharjoittelut omassa yrityksessä sekä tehdä opinnäytetyö omaa yritystä käsittelevästä aiheesta (kuten allekirjoittanut tekee). (Koivusalo, T. 16.12.2013.)

5 Teorian yhteenveto

Omaa yritystä harkittaessa ja perustettaessa täytyy ottaa huomioon todella monia eri yksityiskohtia ja hallita monta yksittäistä osa-aluetta samanaikaisesti. On oltava varma sekä siitä, että itsestä on yrittäjäksi kuin myös siitä, mitä omalta yritykseltään odottaa ja miten käytännössä tulee saavuttamaan omat tavoitteensa. Täytyy olla myös tietynlainen B-suunnitelma, jos kaikki ei menekään ihan putkeen. Omalla kohdallani tämä toteutui jo yritysmuotoa valittaessa, osuuskunta mahdollistaa työttömänä työnhakijana olemisen ja työttömyysturvan saamisen, mikäli oma liikeidea ei kannatakaan.

Yrittäjähenkistä ihmistä kuvaamaan on keksitty monenlaisia ominaisuuksia, joita löytyy useilta ihmisiltä, sellaisiltakin, jotka eivät koe itseään yhtään yrittäjämäisiksi. Olennaisinta onkin, miten nämä ominaisuudet itse kokee ja haluaako valjastaa ne käyttöön yrittäjänä vai työntekijänä. Pohjimmiltaan yrittäjäyys on kuitenkin oman potentiaalin havaitsemista, sen hyödyntämistä, itsekuria ja vastuun kantamista. Nämä ominaisuudet ovat hyviä jokaisella ihmisellä, yrittäjällä välttämättömiä. Ilman näitä ominaisuuksia yritys katoaa ajan myötä itsestään, sen olemassaololla ei ole merkitystä tai sitä ei jakseta hoitaa kunnolla.

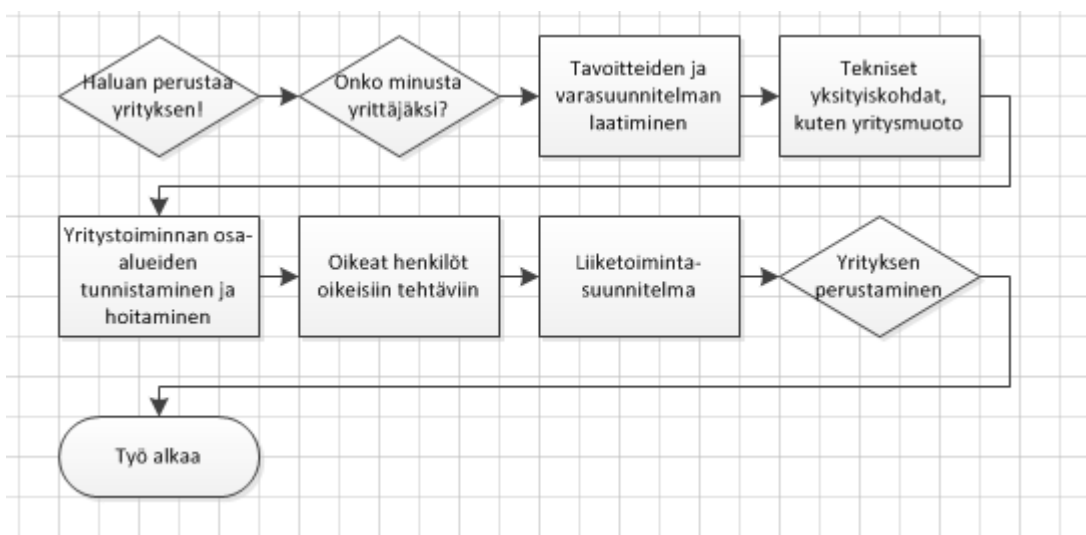
Useilla teknisillä yksityiskohdilla, kuten yritysmuoto, säännöt ja toimiala, voidaan vaikuttaa oman yrityksen toimintaan. Siksi nämä asiat ja eri vaihtoehdot on tärkeää olla hallussa, ei kannata esimerkiksi kirjoittaa omien arvojen vastaisia sääntöjä, sillä niitä on tulevaisuudessa pidettävä kaikkien päätösten ohjenuorana. Vaikka monesta vero-, laki- ja vakuutusasiat yms. ovat todella ärsyttäviä ja hankalia, on ne hyvä osata itse tai ulkoistaa ne joko kokonaan oman yrityksen ulkopuoliselle asiantuntijalle tai hankkia kyseistä osaamista omaan yritykseen. Näin varmistaa toiminnan oikeellisuuden ja mahdollisuuden kasvaa tulevaisuudessa uskottavammaksi toimijaksi.

Aina ei riitä, että on unelma ja intoa tehdä itselle rakkaita asioita, myös itselle ikävät osa-alueet on hoidettava, jotta yritys säilyy toimintakelpoisena pidempäänkin kuin ensimmäiseen tilinpäätökseen asti. Monet yritykset kaatuvat siihen, että ei nähdä kokonaiskuvaa eikä oteta vastuuta omista toimista ja niiden vaikutuksista oman yrityksen toimintaan. Vaikka osaisit tehdä maailman hienoimpia patalappuja, et saa yhtään kau-

paksi, ellet tavoita potentiaalisia asiakkaitasi. Työntekijäsi myös lähtevät kävelemään luotasi, jos et hoida työnantajan velvollisuuksia kunnialla.

On tärkeää löytää sopiva tiimi tekemään töitä yhdessä (ellet toimi yksityisenä elinkeinonharjoittajana ilman yrityskumppaneita). Hyvin yhteensopiva porukka jakaa samat arvot, tavoitteet ja toimintamallit ja kannustaa toinen toistaan parempiin suorituksiin. Yksikin huonosti tiimiin istuva jäsen voi kylvää katastrofin siemenen, aiheuttaa eripuraa ja pahimmillaan hajottaa koko joukon erilleen toisistaan ja lopettaa yritystoiminnan kokonaan. Rekrytointiprosessi on tärkeää olla hallussa, selkeänä ja etukäteen tavoitteet mietittyinä. Mitä isompi porukka tekee töitä yhdessä, sitä suuremmat haaste ja vastuu ovat myös johtajalla, joka huolehtii koko porukan yhdessä toimimisesta.

kuvioon 4 olen luonnostellut hyvin pelkistetyn prosessin, miten yritys perustetaan. Siihen olen koonnut tärkeitä osa-alueita, jotka liittyvät olennaisesti idean saattamiseen oikeaksi yritykseksi. Se ei kuitenkaan erittele toimenpiteitä konkreettisesti, siinä ei eritellä miten asiat tehdään ja missä, vain todetaan, että nämä asiat ainakin täytyy ottaa huomioon omaa yritystä harkittaessa ja perustettaessa.



Kuvio 4. Yrityksen perustaminen pelkistettynä prosessina.

Näitä asioita, ja muutamia muitakin, tulen pohtimaan omaa yritystäni PuskaPromotion osuuskuntaa esimerkkinä käyttäen produktissani. Olemme toiminnassamme hyvin avoimia ja haluamme jakaa toisille yrittäjille, yrittäjyydestä kiinnostuneille ja sitä harkit-

seville sekä haasteitamme että onnistumisiamme, jotta muutkin voisivat ottaa niistä oppia ja mallia. Mielestäni jokaisen yrittäjän ei ole tarpeellista kohdata samoja vaikeuksia vaan voimme oppia toinen toisiltamme, eikä se ole keneltäkään pois.

6 PuskaPromotion osk.

6.1 Opinnäytetyön aikataulu ja menetelmä

Valitsin opinnäytetyöni tekemiseen tarjolla olleen hitaamman aikataulun, sillä olen samaan aikaan normaalisti koulussa ja toimin osuuskunnassa. Vaikka aikataulu on nimetty hitaaksi aikatauluksi, on se silti minulle aika haasteellinen. Osuuskuntatyö syö aikaani koulun ohella n. 40 tuntia viikossa, joten kirjoitustyölle on todella vaikeaa varata aikaa ja jaksamista. Olen kuitenkin motivoitunut valmistumaan joulukuussa 2014 ja toivon, että opinnäytetyöni ei tule venymään muutamaa viikkoa pidempään.

6.1.1 Aikataulu

Taulukosta 2 näkyy opinnäytetyölleni suunniteltu väliversioiden palautusaikataulu. Ensimmäisenä luonnostellaan karkeasti aloitusversio, jossa kuvataan omat suunnitelmat opinnäytetyön sisällöksi ja pohdiskellaan mahdollisia lähteitä. Tämän jälkeen ensimmäiseen varsinaiseen versioon kirjoitetaan teoriaa, joka minun tapauksessani tarkoittaa mm. erilaisten yritysmuotojen tutkiskelua. Teorian alkuversion valmistuttua alkaa oman ja osuuskunnan tarinoiden kirjaaminen sekä siitä kumpuava lisäteorian kirjoittaminen.

Kolmannessa versiossa teoriaa hiotaan lisää, vedetään sitä yhteen ja kirjoitetaan tarina lähes valmiiksi ja tehdään pohdintaosio, jossa punnitaan opittuja asioita ja annetaan kehitysehdotuksia tulevaisuutta ajatellen. Neljäs versio pitäisi olla jo lähes valmis, siihen lisätään suomenkielinen tiivistelmä ja tehdään tarvittavia korjauksia. Viidenteen versioon jää englanninkielisen tiivistelmän kirjoittaminen ja mahdolliset suomenkielisen tiivistelmän korjaukset.

Lopuksi edessä on vielä opinnäytetyön esittäminen yleisölle sekä kypsyysnäyte, jonka tarkoituksena on todistaa, että hallitsee opinnäytetyössä käsitellyt asiat eikä ole kopioinut niitä jonkun toisen työstä. Opinnäytetyö julkaistaan myös Theseus -tietokannassa ja paperiversiona.

Taulukko 2. Opinnäytetyön aikataulu.

Päivämäärä	Työvaihe valmis
ke 22.1.2014	aloitusversio, sisältösuunnitelma
ma 10.2.2014	1. versio, yritysmuodot, teoriaa
ma 10.3.2014	2. versio, oman tarinan alku, lisää teoriaa
ma 31.3.2014	3. versio teorian hiominen, lisää tarinaa, pohdintaa
ti 22.4.2014	4. versio, korjaukset, tiivistelmä suomeksi
ma 28.4.2014	5. versio, korjaukset, tiivistelmä englanniksi
ti 13.5.2014	ONT- esitys ja kypsyyssnäyte, paperi- ja Theseus -version palautus

6.1.2 Menetelmä

”Narratiivi on ajatusväline, jonka avulla ihminen suunnistaa ja luo järjestystä inhimillisen kokemuksen runsaudessa sekä pyrkii tekemään elämänsä ymmärrettäväksi.”

- professori Vilma Hänninen, UEF (1996) (Peda.net Verkkovertaaja 2013.)

Opinnäytetyössäni tutkimusmenetelmänä käytän narratiivia, joka mahdollistaa omien kokemusten jakamisen kertomusmaisella kerrontatavalla, korostaen yksilön omaa näkökulmaa ja ajatuksia aiheesta. Tapa on hyvin henkilökohtainen ja vaikuttava, se antaa mahdollisuuden toimia ikään kuin oman tarinan kertojana, samalla itsensä tapahtumista etäännyttäen mutta myös tuoden tarinaan enemmän syvyyttä kuin mikä olisi mahdollista pelkät kylmät faktat aikajärjestyksessä luettelemalla. (Elliot 2005, 3-5.)

Elliot (2005, 4.) kertoo narratiiviin kuuluvan olennaisesti kolme eri osa-aluetta: kronologisuus, merkityksellisyys ja sosiaalisuus. Narratiiviseen kerrontaan liittyy siis olennaisesti se, että asiat esitetään toisiaan seuraavina tapahtumina ja kertoja itse valikoi hänelle tärkeimmät yksityiskohdat, jotka hän valitsee käsiteltäväksi. Kerrottua tarinaa ei myöskään voida ulkoistaa sen kertojasta ja kohdeyleisöstä, sama tarina kerrottuna eri kertojan äänellä eri yleisölle olisi aivan erilainen.

Valitsin tämän menetelmän, koska olen luonteeltani tarinankertoja, runoilija, ja koin siksi menetelmän itselleni sopivaksi. En myöskään usko, että itselleni näin läheisen asian kuvaaminen onnistuisi täysin objektiivisesti, kliinisesti. Mielestäni on lisäksi paljon mukavampaa lukea tekstiä, jossa on juoni, oli aiheena mikä hyvänsä, fakta tai fiktio. Tarinallisuus saa kerrottavan asian elämään ja helpottaa uuden tiedon omaksumista ja muistamista, näin on ainakin omasta näkökulmastani, ja siitähän koko tässä työssä on kyse!

6.2 PuskaPromotion osuuskunnan perustaminen

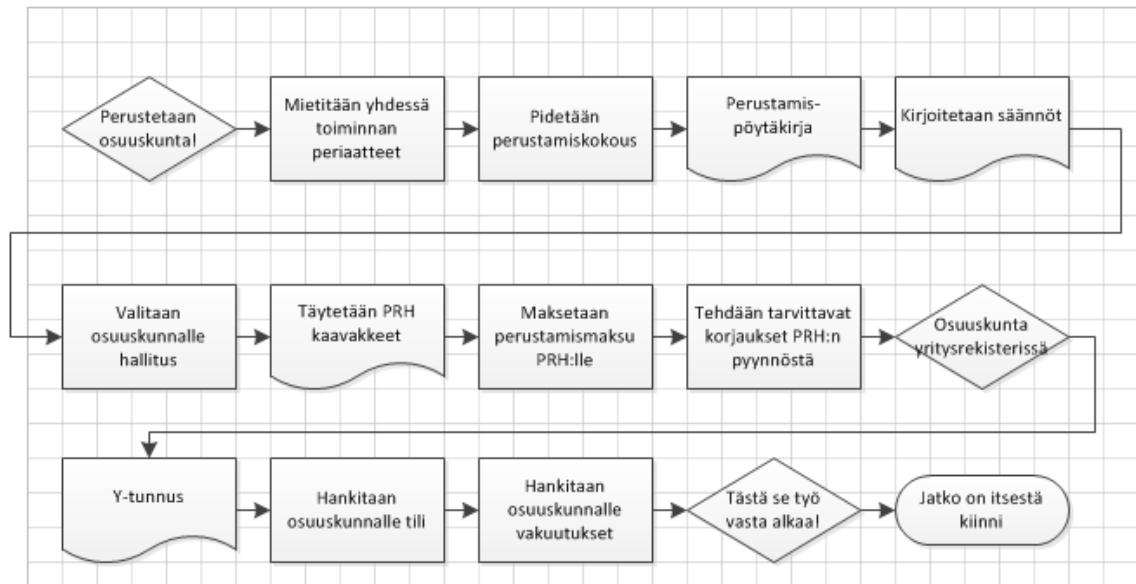
Eräänä aurinkoisena syyspäivänä HAAGA-HELIA StartUp Schoolin ohjaaja Marika Nikkinen piti Myynti12-ryhmälle oppitunnin aiheesta StartUp School ja oman yrityksen perustaminen. Tunnin päätteeksi hän pyysi yrittäjyydestä kiinnostuneita opiskelijoita jäämään luokkaan ja alkamaan suunnitella oman osuuskunnan perustamista. Neljä ennakkoluulotonta opiskelijaa jäi luokkaan välittömästi, mutta lisää tarvittiin, jotta välttyttäisiin yrittäjän lailliselta ja työvoimapolitiittiselta statukselta (joka estäisi mm. työttömän työnhakijan statuksen saamisen opiskelujen päättyessä). Myyntihenkiset opiskelijat tarttuivat heti haasteeseen ja menivät käytävälle siirtyneiden luokkatovereidensa puheille. Muutamassa minuutissa oli kasassa tarvittavat seitsemän perustajajäsentä ja matka opiskelijoista osuuskunnaksi saattoi alkaa. Joukosta opiskelijoita oli muodostumassa me, PuskaPromotion.

6.3 Konkreettiset perustamistoimenpiteet

Osuuskunnan perustamiseen kuuluu olennaisena osana perustamiskokous, jossa perustajajäsenet liittyvät osuuskunnan jäseniksi, muotoilevat säännöt ja täyttävät PRH:n perustamiskaavakkeen. Osuuskunnalle valitaan hallitus, joka alkaa johtaa osuuskunnan toimintaa ja perustamiskaavake toimitetaan PRH:lle yhdessä maksutositteen kanssa, josta käy ilmi, että 350 € suuruisen perustamismaksu on hoidettu. Näistä asioista aloitimme yrittäjätaipaleemme. Kuviossa 5 kuvataan osuuskunnan perustaminen prosessina ideasta varsinaisen työn teon aloittamiseen. (Suomen Yrittäjät ry 2013; Finlex; Patentti- ja rekisterihallitus 2014.)

Matka ei ollut aina ruusuinen, mutta sinnikkyys ja asenne auttoivat tavoitteiden asettamisessa ja niiden saavuttamisessa. Aluksi kaikki tuntui erittäin sekavalta, jopa ahdistavalta, paperisota, lait, verot ja byrokratia söivät voimia. Onneksi StartUp Schoolin väki oli paikalla tukemassa nuoria yrittäjänalkuja ja estämässä meitä luovuttamasta. Oli myös haasteellista, ettei meillä ollut selkeää kuvaa yrityksemme toimialasta emmekä tunteneet toisiamme, olimmehan aloittaneet samassa koulussa vain paria kuukautta aiemmin.

Innokkuus ja positiivisuus korvasivat kuitenkin varmuuden ja pohjatietojen vähyyden. Oli hankalaa tiedostaa, mitä kaikkea piti tehdä ennen kuin yritys varsinaisesti olisi pystyssä ja toiminnassa. Täytimme parhaamme mukaan PRH:n kaavakkeita, kirjoitimme säännöt (Liite 1.) ja kokoustimme päästäksemme sinuiksi omien ajatustemme, toiveidemme ja odotustemme kanssa. Osa meistä oli yrittäjän lapsia, perustanut yhdistyksen tai ainakin toiminut sellaisessa. Monille meistä tämä oli ensimmäinen kosketus yrittäjyyteen tai minkäänlaisen kollektiivin perustamiseen. Tulimme siis hyvin monenlaisista taustoista ja oli työlästä löytää, mikä itse asiassa oli se asia, joka meidät veti yhteen ja vahvistaisi meidän suhdettamme toisiimme ja pian syntyvään yritykseen.



Kuvio 5. Osuuskunnan perustaminen.

6.4 Vaikeuksien kautta voittoon

Asiat harvoin menevät kerralla kohdilleen, näin kävi myös meille ja saimmekin PRH:lle toimittaa kaksi muutosilmoitusta ennen kuin sääntömme ja rekisteröitymislomak-

keemme hyväksyttiin. Tämän jälkeen pystyimme hankkimaan pankkitilin ja vakuutukset, sillä niiden saamiseksi tarvitaan yrityksen Y-tunnus. Vasta kaupparekisteriin merkinnän saatuaan osuuskunta on virallisesti olemassa ja voi hankkia yritystoiminnan ylläpitämiseen liittyviä asioita, kuten edellä mainittujen lisäksi tilitoimiston hoitamaan kirjanpitoa. Osuuskuntamme tapauksessa halusimme alusta asti hoitaa asiat mahdollisimman paljon itse, eikä ulkopuolista tilitoimistoa ole toistaiseksi otettu hoitamaan rahasioitamme. (Suomen Yrittäjät ry 2013; Patentti- ja rekisterihallitus 2014.)

Teimme kaiken yhdessä suunnitellen, keskustellen ja joustuen, kukaan ei ollut ehdoton mielipiteissään ja päätösten aikaansaaminen ei onneksi vaatinut suurta tappelemista tai draamaa. Yrityksen nimikin päätettiin yhdessä brainstormaamalla ja vaihtoehtoista äänestämällä, lopputulos oli parempi kuin mitä kukaan olisi yksin saanut aikaan. Päädyimme tarjoamaan yrityksille myynnin ja markkinoinnin tukipalveluita, tapahtumajärjestämistä ja kaikkea muuta mitä jäsenistömme osaisikaan tehdä. Monipuolisuus muodostui rikkaudeksemme.

Arvoiksemme valitsimme nuoruuden, nopeuden ja luovuuden. Halusimme panostaa erityisesti näihin asioihin, tehdä niistä meidän kilpailuetumme muihin toimijoihin nähden. Aioimme toimia nuorekkaasti, aikaamme seuraten ja siinä eläen. Asiakkaillemme vastaisimme nopeasti ja tätä nopeutta jatkaisimme koko projektin läpi vakuuttaen asiakkaamme tehokkuudestamme. Luovuus koskisi koko toimintaamme, halusimme ajatella asioista uudella tavalla, ehdottaa erilaisia toimintatapoja, emmekä kavahtaisi esittää hullultakaan kuulostavia ideoita, sillä uskoimme visioidemme toimivuuteen ja toteutuskelpoisuuteen.

Miltei välittömästi virallisten perustamisasiakirjojen toimittamisen jälkeen saimme osuuskuntaamme uusia jäseniä, jotka toivat uutta osaamista mukanaan, mutta myös omat toiveensa ja odotuksensa toiminnan suhteen. Oli aika tosissaan alkaa miettiä, miten saada yritys toimimaan ammattimaisesti ja tehokkaasti kaikki jäsenet huomioiden ja erilaisuutta kunnioittaen. Meille oli alusta asti selkeää, että mukaan yritykseen sai lähteä omilla ehdoilla, jotkut tulisivat tekemään selkeästi enemmän kuin toiset ja tämä oli kaikille sopivaa.

Alusta asti eräänä johtoajatuksenamme oli vakuuttaa tulevat asiakkaamme ja yhteistyökumppanimme siitä, että olemme tosissamme ja haluamme tehdä asiat ammattimaisesti. Tästä syystä PuskaPromotionille tehtiin nettisivut hyvin varhaisessa vaiheessa, etsimme myös käsiimme ammattivalokuvaajan studioineen ja teimme diilin valokuvauksesta. Samassa rytäkässä aloitimme logon ja yritysilmeen suunnittelun. Emme olisi koskaan arvanneet, miten suuritöistä perusasioiden aikaansaaminen voisi ollakaan.

Nettisivuprojekti sujui erinomaisesti SecretSynapsen Sid Kumpurinteen kanssa yhteistyössä (voitaneen tässä vaiheessa paljastaa, että Secret Synapse on edelleen tärkeä yhteistyökumppanimme). Muista juuri mainituista asioista ei voi sanoa samaa, valokuvaus itsessään oli hauska ja voimaannuttava sekä yhteenkokoava kokemus koko silloiselle osuuskunnallemme. Ongelmat ilmenivät myöhemmin lopullisia kuvia pyydettyä, sanottakoon lyhyesti, että ne jäivät lopulta saamatta ja yhteistyötä kyseisen studion kanssa ei jatkettu. Myös logon suunnittelu kesti lopulta 9 kuukautta. Nämä ylimääräiset ongelmat osuuskunnan arjen harjoittamisen kanssa tuntuivat aikanaan hyvinkin suurilta, vaikka jälkikäteen niille voi jo hieman hymyillä.

6.5 Summa Summarum ensimmäisestä vuodesta

Näistä pienistä ongelmista huolimatta osuuskuntamme toiminta lähti alusta alkaen liikkeelle kuin raketti, saimme asiakkaita omien verkostojemme sekä StartUp Schoolin ja HAAGA-HELIA:n kautta. Meidän etunamme oli se, ettei meidän tarvinnut etsiä asiakkaita, he tulivat luoksemme. Töiden lisääntyessä saimme myös helposti houkuteltua mukaan uusia jäseniä, mikä taas lisäsi haluttavuuttamme asiakkaiden silmissä, pystyimme reagoimaan asiakkaiden tarpeisiin nopeasti ja luotettavasti. Asiakkaamme myös alkoivat suositella meitä omille kontakteilleen, mikä oli meille ilmaista mainosta ja mahdollava osoitus arvostuksesta ja luottamuksesta. Ja kyllä se logokin sieltä lopulta tuli ja saimme valokuvattua silloisen jäsenistömme nettisivuja varten.

Ensimmäinen toimintavuosi meni hyvin pitkälti töitä tehdessä, asiakaskuntaa vakiinnuttaessa ja kasvattaessa, verkostoja luodessa ja tekemällä oppiessa. Lähdimme liikkeelle tyhjästä ja opettelimme asiat sitä mukaa, kun ne tulivat ajankohtaisiksi. Meille tämä tapa sopi erinomaisesti, vaikkakin myönnän auliisti, että jotkut asiat tehtiin ”perse edellä

puuhun”-taktiikalla ja olisi varmasti ollut helpompiaakin tapoja ne tehdä. Myös toistemme auttaminen ja parhaiden toimintatapojen jakaminen toimi alusta asti mainiosti.

StartUp School oli voimakkaasti mukana toiminnassamme sitä käynnistettäessä, lähinnä konsultointiapuna kertoen eri instansseja (PRH, verottaja, pankki, vakuutusyhtiö jne.), joihin meidän tulisi ottaa yhteyttä ja selvittää, mitä tarvitsee tehdä seuraavaksi. He myös toimivat henkisenä tukena kannustaen meitä löytämään sisäisen potentiaalimme ja valjastamaan sen omaan yritykseen. Ilman StartUp Schoolia tämä porukka ei olisi yhdessä yritystä perustanut, välttämättä kukaan meistä ei olisi alkanut yrittäjäksi itsekseenkään. Kovin pitkään perustamisen jälkeen emme kuitenkaan enää tarvinneet StartUp Schoolia avuksemme, käytimme SUS:in tiloja enimmäkseen kokousten pitämiseen ja ohjaajamme seurasi kokouksiamme. Aloimmekin pian tarjota palveluita SUS:ille ja toimia enemmän kumppanina kuin ohjattavana. Koko osuuskunnan coachaaminen vaihtui puheenjohtajan coachaamiseen.

Osuuskunnalle valittiin hallitus, jonka puheenjohtajaksi valittiin minut. Tällä hetkellä jatkan puheenjohtajana toista toimikautta ja toivottavasti minut valitaan uudelleen myös ensi vuonna.



Kuvio 6. PuskaPromotion osuuskunnan ensimmäinen vuosikokous (kuva Toni Ilola).

6.6 Case-esimerkkejä

Ensimmäisenä toimintavuotenumme teimme töitä mm. Itellan, StartUp Schoolin ja Mielen kanssa. Teimme myös muutamia hyvinkin pieniä projekteja miettiessämme millaista työtä haluamme lopulta tehdä. Pohdiskelimme, pitäisikö keskittyä enemmän

isompiin vai pienempiin projekteihin, mutta totesimme, että molemmat sopivat meille. Eri jäsenet haluavat erilaisia työtehtäviä, mikä on meille rikkaus, sillä asiakkaammekin haluavat erilaisia asioita. Opimme paljon, nykyään osaamme tarvittaessa myös kieltäytyä.

Itellan kanssa toteutimme Itella Verkosto -asiakaskartoituksen, jossa kontaktoimme puhelimitse heidän asiakkaitaan, joilla oli käytössä Itella Verkoston S-paketti. Projektimme kuului asiakkaiden neuvominen, jotta he voisivat käyttää Verkostoa tehokkaammin, sekä tarpeiden ja kehitysideoiden kartoittaminen. Myimme myös samalla M- ja L-pakettia sekä muita Itellan oheispalveluita Verkostossa. Projekti oli suuri menestys, saimme siitä paljon kiitosta ja Itella sai hyviä kehitysideoita sekä asiakkailta että meiltä, uusia palvelutilauksia ja paransi kuvaansa palveluntuottajana.

StartUp Schoolin kanssa toteutimme Idea Contestin markkinointitempauksen, jossa promosimme ideakilpailua Pasilan aulassa kannustaen opiskelijoita kehittämään omia ideoitaan. Tämän lisäksi toteutimme syksyllä 2013 StartUp Schoolin kuukausittaiset Warm Up -tilaisuudet, joissa jokaisessa käsitellään yrittäjyyttä erilaisten teemojen kautta, aiheesta on paikalla yksi tai useampi luennoitsija ja läsnäolijoita kannustetaan osallistumaan, jakamaan ideoita ja hyviä käytänteitä sekä verkostoitumaan. Tilaisuudet onnistuivat mainiosti, kuten markkinointitempauskin. Warm Uppien toteuttaminen jatkui keväällä 2014 ja näillä näkymin myös syksyllä 2014. Teemme lisäksi StartUp Schoolin kanssa yhteistyössä Boost Your Business -eventin 8.4.2014.

Miele otti meihin yhteyttä kesän 2013 lopulla, heillä oli pikainen tarve useammalle messutyöntekijälle, eikä HAAGA-HELIA voinut vastata heidän tarpeeseensa. Meidät kutsuttiin apuun ja toimimme Mielen messuosastolla Habitare-messuilla koko messujen ajan. Tehtävänäimme oli keittää espressoja ja cafe americanoja Mielen kahvikoneilla ja tarjota sitä messukävijöille. Käytännössä ylitimme odotukset, esittelimme koneita asiakkaille ja taisipa siellä tulla muutamat kaupatkin. Miele oli palveluihimme erittäin tyytyväinen ja olemme tehneet heidän kanssaan yhteistyötä useammallakin messulla sekä Mielen asiakastilaisuuksissa.

Isoin projekti, jonka olemme tähän mennessä toteuttaneet, oli duuniin.net ura- ja rekrytointipäivä Pasilan ja Haagan kampuksilla 12.2.2014. Toimin itse projektissa useamman kuukauden koordinaattorina, vastasin ilmoittautuneiden koordinoinnista, osasta tiedottamista, tilasuunnittelusta, osasta aikatauluttamista ja promootion sekä messupäivän onnistumisesta ja jälkihoidosta. Lisäksi PuskaPromotion hoiti tapahtuman ständimyyntiä, promootion ja toimi messuilla työntekijöinä. Tapahtuma onnistui yli odotusten ja toivon mukaan olemme ensi vuonna vielä suuremmassa osassa tapahtuman järjestämisessä.



Kuvio 7. Duuniin.net 2014 tapahtumaväkeä (kuva Doris Tuohimaa).

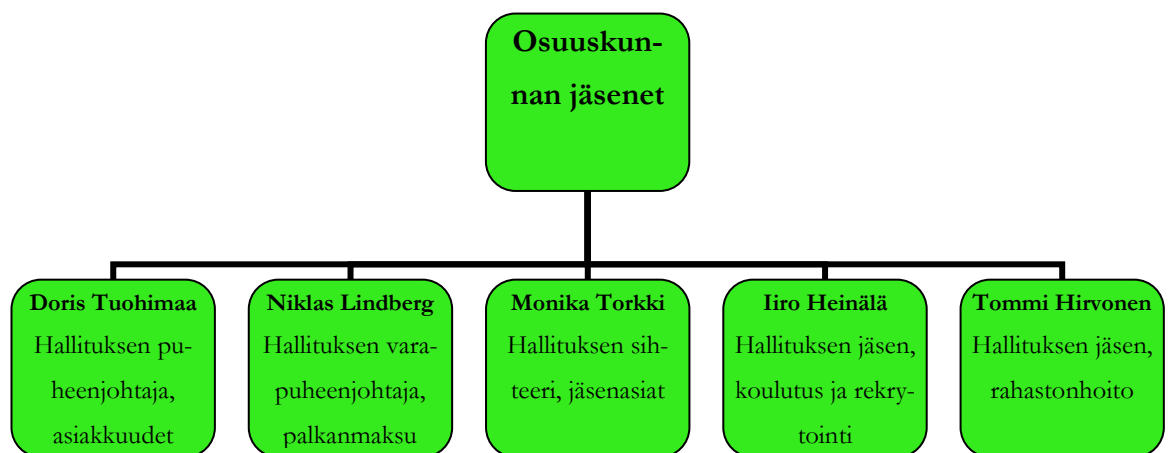
6.7 Nykyhetki

Startup Schoolin ohjaajamme auttoi meitä muiden juttujen ohella myös kiteyttämään liikeideaamme, vaikkakin olen vasta viime kuukausien aikana (yli vuosi toimintaa takana) osannut tiivistää toimintamme Business Model Canvasiin eli BMC:hen (Liite 2.). Siitä löytyy yritystoimintamme perusasiat tärkeimmistä kumppanuuksista ja asiakkaista

tulo- ja menovirtoihin sekä kanavat, joiden avulla asiakkaamme ja yhteistyökumppanimme tavoitetaan.

Tärkeimpänä BMC:stä löytyvät palvelumme ja avainresurssit näiden palveluiden mahdollistamiseksi, nehan ovat liiketoiminnan perusta. On kestänyt yli vuoden selkeyttää, mitä teemme ja millä tavoilla. Toimintamme on edelleen jatkuvassa muutoksen tilassa ja se on tarkoituskin. Paikoilleen jämähtäminen ei kuulu tavoitteisiimme.

Tällä hetkellä meillä on johdossa uusi, järjestyksessään toinen hallitus (kuvio 6), vuosikokouksessamme päätimme muuttaa hallituksen kokonaisuutta vuoden aikana hankkimiemme kokemusten perusteella ja muodostaa osuuskunnan toiminnan mahdollistajiksi sellaiset henkilöt, joilla on toimeen parhaat henkilökohtaiset ominaisuudet ja motivaatio kohdillaan. Muodostettu kombinaatio on osoittautunut erittäin toimivaksi ja tulee toivottavasti mahdollistamaan toiminnan siirtämisen kokonaan uudelle tasolle tehden meistä entistä uskottavampia bisneskumppaneita.



Kuvio 8. PuskaPromotion osuuskunnan organisaatiokaavio 2014.

Olemme tulleet pitkän matkan siinä reilussa vuodessa, mikä PuskaPromotionin perustamisesta on ehtinyt kulua. Olemme tehneet monipuolisesti erilaisia projekteja eri yrityksille ja saaneet myös muutamia vakiasiakkaita. Kehitystä on tapahtunut ja olemme paljon ammattimaisempia osuuskunnan pyörittäjiä kuin mitä olimme vuosi sitten. Haluammekin auttaa toisia aloittelevia yrittäjiä, jotta heillä olisi helpompi alkutaival, eikä pyörää tarvitsisi jokaisen yrittäjän keksiä uudelleen.

Tällä hetkellä merkittävin toteuttamistamme projekteistamme on Boost Your Business event, joka keräsi yhteen HAAGA-HELIA:n startup-yrityksiä, yritysmaailman edustajia, koulumme opiskelijoita ja henkilökuntaa sekä antoi mahdollisuuden myös muille yrittäjyydestä kiinnostuneille henkilöille tulla tutustumaan HAAGA-HELIA:n tapaan toimia. Koko tapahtuma on lähtöisin meidän ideastamme ja olimme vastuussa sen toteutuksesta, HAAGA-HELIA, StartUp School ja tietojenkäsittelykoulutusohjelma olivat projektissa mukana lähinnä rahoituksellisella näkökulmalla ja tarvittaessa tukea tarjoten.

PuskaPromotionin porukan lisäksi tärkeässä osassa tapahtumaa mahdollistamassa oli joukko assistenttiopiskelijoita, joista oli suuri apu jo ennen varsinaista tapahtumapäivää. Ehkäpä heistä osa myös jatkaa tiimissämme liittyen osuuskunnan jäseniksi, sen verran hyvää työtä he ovat tehneet.

Oli hauskaa vastata koko projektista omalla porukalla, ottamalla kokonaisvastuun tapahtuman onnistumisesta oppii todella paljon ja löytää uusia osa-alueita, joita ei ollut huomannut ajatellakaan aiemmin. Tapahtumaa rakentaessa pääsee myös konkreettisesti tekemään monenlaista, vietimme esimerkiksi viikonlopun yhden jäsenemme kanssa ommellen verhoja tapahtumaan. Niitä tulikin sitten tehtyä 14 kappaletta, yhteensä 70 metriä! Itselleni sopi hyvin, ettei tarvinnut keskittyä pelkästään myyntiin, budjointiin, somistukseen tai ohjelman tekemiseen, vaan sai tehdä paljon kaikkea monipuolisesti.

Boost Your Business event onnistui mainiosti ohjelmaltaan ja toteutukseltaan, ainoastaan yleisöä olisi toivottu paikalle enemmän. Olen kuitenkin aivan tyytyväinen lopputulokseen, järjestettiinhan tapahtuma ensimmäistä kertaa ja sen aihealue ei kosketa jokaista opiskelijaa, yrittäjyys on kuitenkin melko marginaali-ilmiö. Tavoitteenamme oli 500 kävijää, pääsimme n. 300 kävijään. Tapahtuma on kuitenkin tarkoituksena järjestää ensi vuonna uudelleen ja saimme erinomaista palautetta osallistuneilta, joten ensi vuonna yritämme uudestaan palautteesta onkeemme ottaneina!



Kuvio 9. PuskaPromotionin edustus Boost Your Business eventissä (kuva Doris Tuohimaa).

Olemme saaneet lisää resursseja osuuskunnan kehittämiseen, sillä sain luvan suorittaa koulutukseeni kuuluvan Yritystyöskentely-opintojakson PuskaPromotionin palveluksessa. Tämä antaa seuraavan kahdeksan viikon ajan minun täyden työpanokseni osuuskunnan käyttöön kolmena päivänä viikossa ja mahdollistaa toiminnan järjestelmällisen kehittämisen ja selkeyttämisen. Tulen mm. järjestämään kaikki asiakirjamme loogiseen järjestykseen, miettimään toimintatapojamme ja järkeistämään niitä, parantamaan nettisivujamme sekä totta kai hankkimaan meille uusia asiakkuuksia. Osuuskuntamme on muutoksen portailla ja vihdoin on aikaa ottaa tarvittavat askeleet seuraavan tavoitteen saavuttamiseksi ja uusien löytämiseksi.

7 Oma kasvutarina

Olen aina ollut erittäin päämäärätietoinen, myyntihenkinen ja luova henkilö, tajusin myyntisuuntautuneisuuteni, ja että siitä voisi tulla minulle ura, kuitenkin vasta verrattain myöhään. Olen elämässäni ehtinyt käydä lukion ja ammattikoulun sekä työskennellä monen vuoden ajan usealla eri alalla. Lukioon menin, koska en tiennyt, mitä haluaisin elämässäni tehdä. Olen aina halunnut laulajaksi, mutta kokenut toiveeni epärealistiseksi ja epätodennäköiseksi, että pelkästään laulamalla voisin elättää itseni. Nautin joka tapauksessa suuresti lukiovuosistani ja olen tyytyväinen, että menin lukioon, se tarjosi hyvän perussivistyksen ja antoi eväitä elinikäisen oppimismentaliteetin omaksumiseen. Pystyin myös yhdistämään lauluhaluni opiskeluun esiintymällä useita kertoja koulun erinäisissä juhlissa.

Lukion jälkeen lähdin catering-kouluun, koska olen aina pitänyt ruoanlaitosta ja se on ollut minulle helppoa, koulun ohella työskentelin henkilökohtaisena avustajana vaikeasti CP-vammaiselle tytölle. Ammattikoulussa koin suurta turhautumista, sillä suoraan sanottuna kouluni ei ollut järin laadukas opetuksen tarjoaja, osaamistasoni oli myös varsin korkea jo kouluun lähtiessäni. En saanut tarpeeksi hyväksilukuja kursseista, jotka olivat minulle täysin turhia, eikä opintojani myöskään saatu nopeutettua toiveistani huolimatta. Kaiken tämän päälle koin, ettei koulu pystynyt tarjoamaan minulle sellaisia syventäviä kursseja, joista olisi ollut konkreettista hyötyä tulevaa työuraani ajatellen.

Sain koulusta kuitenkin erinomaisin arvosanoin todistuksen osaamisestani ja sain myös toimia oppilaskunnan puheenjohtajana useamman vuoden sekä koulun johtoryhmän opiskelijoiden edustajana. Järjestinpä koulutukseni aikana myös ammattikoululle Lappi-
rock 2007 -tapahtuman, joka lähti omasta ideastani ja kokosi lopulta 900 opiskelijaa yhteen. Koulun jälkeen tein patkätöitä mm. matkailu-, ravintola- ja palvelualalla, kunnes epävarmaan työtilanteeseen kyllästyttyämme muutimme avomieheni kanssa Etelä-Suomeen.

7.1 Kemistä Etelä-Suomeen

Etelä-Suomessa asuinpaikaksemme valikoitui Espoon Leppävaara, muuttaessamme meillä ei ollut mitään käsitystä paikan varsinaisesta sijainnista kartalla, emmekä olleet nähneet asunnostamme edes valokuvia ennen paikalle saapumista muuttolaatikoiden kanssa. Meillä oli kuitenkin hyvä tuuri ja olemme asuneet samassa asunnossa koko Etelä-Suomessa asumisemme ajan, eikä ole mitään valitettavaa.

Täällä pääsin heti töihin ja ehdinkin työskennellä Fazer Amicalla miltei kaksi vuotta ennen kuin kyllästyin ja päätin, että olisi aika siirtyä elämässä eteenpäin ja siirtyä joko yliopistoon tai korkeakouluun. Työstäni Fazerilla oli kuitenkin se hyöty, että tajusin olevani todella taitava suostuttelija ja myyjä, asiakkaamme kehuivat minua jatkuvasti ja ravintolan take away -myynti nousi huippuunsa minun myötäni. Jos olisin saanut siitä riittävästi kiitosta, saattaisin edelleen olla samalla tiellä. Toiveitani päästä esimiestehtäviin ja saada enemmän vastuuta ei kuitenkaan huomioitu, joten suuntasin katseeni tulevaa kohti ja päätin hakea kouluun.

Olin jo aiemmin hakenut yliopistoon, mutta jäänyt varasijalle ja aluksi ajattelin osallistuvani sekä yliopiston että ammattikorkeakoulun pääsykokeisiin. Onneksi tulin järkinni ja päätin keskittyä ”vain” yhteen pääsykokeeseen kerrallaan. Kohteekseni valikoitui HAAGA-HELIA:n myyntilinja, josta luin ihan sattumalta jostakin. En ollut koskaan ennen edes kuullut koko koulutusohjelmasta, mutta lukiessani siitä palaset tuntuivat lokahtavan paikalleen. En ole katunut hetkeäkään.

Kaiken muun ohella olen toiminut aktiivisesti Vihreissä, mm. Lapin Vihreät Naiset ry:n puheenjohtajana, Kemissä kunnallisvaaliehdokkaana, nuorisosiainneuvottelukunnassa ja lopulta myös eduskuntavaaliehdokkaana. Olen myös toiminut intohimoisesti muualla järjestökentässä, tutorina ja oppilaskunnassa. Nämä kaikki jäivät taakse muuttaessamme etelään ja mahdollistivat aktiivisen osallistumisen ammattikorkeakoulun erilaisiin aktiviteetteihin, olin jo tottunut tekemään asioita ilmaiseksi ja ahkerasti ja saamaan tyydytyksen muualta kuin rahallisesta korvauksesta (vaikka sekin on tärkeää).

7.2 HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu ja minä

HAAGA-HELIAan myyntityön koulutusohjelmaan pääsin ensimmäisellä hakukerralla ja olin onnekas päästessäni osaksi erinomaisen motivoitunutta ja kannustavaa myyntityön vuosikurssia, jossa kaikki tulevat toimeen keskenään ja toivovat vilpittömästi toistensa parasta. Tämä mahdollisti myös sen, että seitsemän käytännössä toisilleen täysin tuntematonta opiskelijaa näki järkeväksi perustaa keskenään yrityksen. Vuosikurssini on tukenut yritystämme alusta asti ja tällä hetkellä jo 13 ryhmäni jäsentä työskentelee PuskaPromotionissa. Luokkakaverini myös jakavat avoimesti tietoa tunneilta, joille en ole ehtinyt, ja hyväksyvät sen, etten ehdi fyysisesti osallistua niin paljon ryhmätöihin, se on ollut kultaakin kalliimpaa. Palkitsen heitä aika ajoin leivonnaisilla ja pyrin muutenkin kiittämään heitä usein.

Olen yrittäjänä toimimisen lisäksi aktivoitunut HAAGA-HELIAssa myös muilla osa-alueilla, toimin vuoden HELGAN edustajistossa, olen liikuntatutor, hyvinvointityöryhmän ja ravintolatoimikunnan jäsen sekä ammattikorkeakoulun hallituksen varajäsen. Laulan myös sopraanoa HAAGA-HELIAN kuorossa sekä osallistun aktiivisesti lauterkerhon toimintaan. Mielestäni aktiivisuus ruokkii aktiivisuutta ja parantaa jaksamista, en edes halua keskittyä pelkästään yhteen asiaan, sillä silloin tylsistyn nopeasti. Tämä ei tarkoita, että tekisin useita asioita yhtä aikaa huonosti keskittyen vaan pystyn jakamaan mielenkiintoni usean asian kesken ja antamaan kaikkeni aina siihen asiaan, mitä olen kulloinkin tekemässä.

7.3 Toimiminen PuskaPromotion osuuskunnan puheenjohtajana

Kun osuuskuntamme perustettiin, keskusteltiin toki siitä, kuka ottaa johdon ja alkaa toimia puheenjohtajana. Meille oli alusta asti selkeää, että ryhmämme tarvitsee selkeän johtohahmon, jonka vastuu ylittää tavanomaisen osuuskunnan hallituksen puheenjohtajan vastuun (kokousten koolle kutsumisen ja niiden johtamisen). Olin heti valmis tehtävään, olen valmis kantamaan vastuun, tekemään ison määrän työtä ja huolehtimaan, että pakka pysyy kasassa ja homma toimii. Vastaehdokasta ei löytynyt, minut valittiin yksimielisesti.

Tällä hetkellä toimenkuvaani hallituksen puheenjohtajana kuuluu asiakkuuksista ja yhteistyökumppanuuksista vastaaminen, uusien asiakkaiden hankinta, tarjousten teko ja hintaneuvottelut asiakkaiden kanssa, laskutus, StartUp School-yhteistyö, kokousten koolle kutsuminen ja niiden johtaminen, osuuskunnan ajan tasalla pitäminen mm. Facebookin avulla, nettisivujen päivittäminen, sosiaalisesta mediasta vastaaminen ja koko toiminnan koordinointi. Olen PuskaPromotionin kasvot maailmalle ja pyrin kaikella toiminnallani edistämään hyvää mainettamme ja houkuttelemaan parhaat kyvyt joukkoomme.

Kokemukseni Lapin Vihreät Naiset ry:n hallituksen puheenjohtajana sekä ammattikoulu Lappian oppilaskunnan puheenjohtajana auttoivat suuresti tehtävässäni uuden osuuskunnan puheenjohtajana. Olin jo aiemmin päässyt organisoimaan kokonaisuuksia, johtamaan tiimejä ja koordinoimaan toimintaa. Olin myös tottunut olemaan esillä, pitämään puheita, antamaan haastatteluja niin lehtiin, radioon kuin televisioon ja muotoilemaan kannanottoja. Esiintymiskokemusta minulta löytyi toki myös laulupuolelta, nautin esilläolosta ja huomion keskipisteenä olemisesta ja tiedän, että nämä asiat pitää ansaita omilla kyvyillä. Kuviossa 5 hieman yhteenvetoa minusta puheenjohtajana, siinä on listattuna ominaisuuksiani ja aiempaa kokemustani.

Olin myös ollut mukana perustamassa Lapin Vihreät Naiset ry:n ja herättänyt henkiin oppilaskuntatoiminnan Lappiassa. Minulla oli hieman käsitystä siitä, mitä kaikkea vaaditaan ja miten saadaan luotua verkostoja ja hankittua tukijoita. Kokemukseni ydinvoiman vastustamisesta antoivat tärkeää osaamista jäsenistön kannustamisesta, motivoimisesta ja voimauttamisesta. Olen järjestänyt mielenosoituksia ja johtanut niitä marssien eturintamassa megafonin kanssa ja tiedän, miten joukkoja innostetaan.



Kuvio 10. Doris puheenjohtajana.

7.4 Opittuja asioita

PuskaPromotion osuuskunnan perustaminen antoi minulle taas lisää osaamista uudelta alalta, yhdistyksen ja yrityksen perustaminen, varsinkin osuuskunnan, ovat hyvin samanlaisia, mutta niillä on myös huomattavia eroja. Välillä olimme ihan hukassa ja vieläkin törmäämme aika ajoin uusiin asioihin, onhan yrityksemme edelleen todella tuore. En ole koskaan ollut silti antamassa periksi, hyvin väsynyt tosin aika ajoin. Välillä vastuu tuntuu erittäin raskaalta ja yksinäiseltä, mutta onneksi osuuskuntamme hallitus on jo ottanut osan vastuista itselleen ja aina on löytynyt joku jäsenistöstämme, jonka kanssa asioista on voinut jutella ja keksiä yhdessä ratkaisuja.

Olen kasvanut valtavasti ammattilaisena yrityksemme perustamisesta tähän päivään. Olen oppinut älyttömän paljon uusia asioita, taitoja ja toimintamalleja. Asiat, joita tunneilla käsitellään, ovat konkretisoituneet oman yrityksen toiminnassa ja opintoni ovat olleet suuressa osassa Puskan toiminnan mahdollistamisessa ja kehittämisessä. Olen oppinut osuuskunnassa paljon ryhmässä toimimisesta, tiedottamisesta, johtamisesta, organisoinnista, sosiaalisesta mediasta, nettisivujen päivittämisestä, asiakkuuksien johtamisesta ja lukemattomista muista osa-alueista elämässä. En olisi koskaan saanut pelkästä myyntityön tradenomin koulutuksesta tällaista määrää tietoa ja osaamista, mitä olen saanut yhdistämällä opiskelun ja yrittäjyyden.

Olen oppinut tuntemaan jäseniämme hyvin ja viihtynyt mainiosti puheenjohtajana, osuuskuntatoimiminen ja puheenjohtajuus ovat antaneet minulle todella paljon. Jäsenen motivoiminen on ollut välillä haasteellista, mutta opin lisää siitä joka päivä. Kaiken kaikkiaan meillä on kasassa innokas ja toimintavalmis porukka, joka arvojemme mukaisesti toimii nopeasti, nuorekkaasti ja luovasti, siksi heidän kanssaan työskentely on ollut opettavaista ja mukavaa. Ihmisiä oikeasti kuuntelemalla pääsee pitkälle ja pystyy parhaiten hyödyntämään heidän osaamistaan ja kiinnostustaan.

Verkostojen rakentaminen ja asiakkaiden kanssa toimiminen ovat olleet erittäin palkitsevia asioita, ihmisten kanssa toimiminen on minulle tärkeää ja on ollut ilo tutustua uusiin kiinnostaviin asiakkaisiin ja heidän erilaisiin liikeideoihinsa. Asiakkaan tarpeiden löytäminen ja niihin sopivan ratkaisun suunnittelu ja toteutus sopivat työtehtävinä minulle erinomaisesti ja kehityn niissä jatkuvasti. On myös palkitsevaa saada uusia projekteja vanhoilta asiakkailta, on hienoa että meihin luotetaan ja meidän kanssamme halutaan kasvaa ja kehittyä.

7.5 Vielä riittää kehitettävää omassa toiminnassa

Pystyn myös myöntämään, että joitain asioita on tullut tehtyä myös huonommin kuin ne olisi voinut tehdä. Johtajuutta olen opetellut tilanteiden mukana eläen, haluten jatkuvasti kehittyä ja tiedostaen, etten ole lähimainkaan valmis johtaja. Kävin lisäksi verkkokurssin esimiestyöstä, mistä on ollut apua hankalien tilanteiden selvittämisessä. Myös

luottamusta toisiin ihmisiin on pitänyt opetella, välillä todeten, että ennakkoluuloni ovat pitäneet paikkansa, mutta välillä iloisesti yllättyen, kun luottamus on osoittautunut oikeutetuksi ja asetetut tavoitteet jopa ylitetyiksi. Pettyminen on ollut raastavaa ja yllättyminen ja sitä seuraava hyvänolontunne ylitsevuotavaa.

Olemme vasta aloittaneet coachini Marika Alhosen kanssa henkilökohtaiset johtajuus-sessiot, joiden tavoitteena on kehittää minua johtajana. Ensimmäinen sessio on takana ja sen tuloksena päätin alkaa selvittämään tarkemmin osuuskuntalaistemme työhaluja ja motiiveja sekä elämäntilannetta vastauksen takana. Tavoitteenani on saada selville, miksi jotkut jäsenistämme ovat olleet passiivisia viime aikoina ja saada motivoitua heitä osallistumaan aktiivisemmin.

Edelleen minussa riittää kehitettävää, haluaisin oppia kärsivällisemmäksi (tosin pohdiskelen monesti, voiko ihmisen perustemperamenttia muuttaa) ja harkitsevaisemmaksi. Monesti lähetän esimerkiksi sähköpostin, jossa kerron siinä olevan liitteen. Sen jälkeen lähetän liitteen perään, kun se unohtui alkuperäisestä postista. Tai heikon kommunikation seurauksena sekä joku toinen jäsenistämme että minä lähetän asiakkaalle kahteen kertaan saman asian, pitäisi aina kysyä ja varmistaa toiselta ennen kuin itse menee ”apuun”.

Toisen ihmisen ojentaminen tuntuu myös ajoittain hankalalta, tunnen voimattomuuden tunnetta, kun jäsenet eivät tee lupaamia asioita. Tuntuu siltä, ettei ole mitään keinoja heitä siihen pakottaa tai suostutella. Minua turhauttaa, kun he eivät näe asiaa niin tärkeäksi, että joko vaivautuisivat sen tekemään ajallaan tai pyytäisivät ajoissa apua huomautteessaan asian toteuttamisen aikataulussa olevan mahdotonta. Yritän opettaa jäseniä kieläytymään töistä, joita eivät halua tehdä ja pyytämään apua, kun sitä tarvitsevat. Tässä riittää vielä tekemistä.

7.6 Parhaat hetket osuuskunnan puheenjohtajana

Itse olen nauttinut osuuskunnan puheenjohtajana eniten siitä, että asioita saa tehdä omalla tavallaan ja on suuri mahdollisuus vaikuttaa osuuskunnan toimintaan, sen suuntavetoihin ja tulevaisuuden tavoitteisiin sekä tapoihin miten osuuskunnassa toimitaan.

Minulle tärkeää on saada itse päättää asioista ja näyttää mihin pystyy sekä saada tehdä monenlaista työtä monenlaisten ihmisten kanssa erilaisissa ympäristöissä. Tekemistämme projekteista olen eniten nauttinut kaikesta tapahtumanjärjestämisestä sekä kaikkien projektien neuvottelemisesta asiakkaiden kanssa.

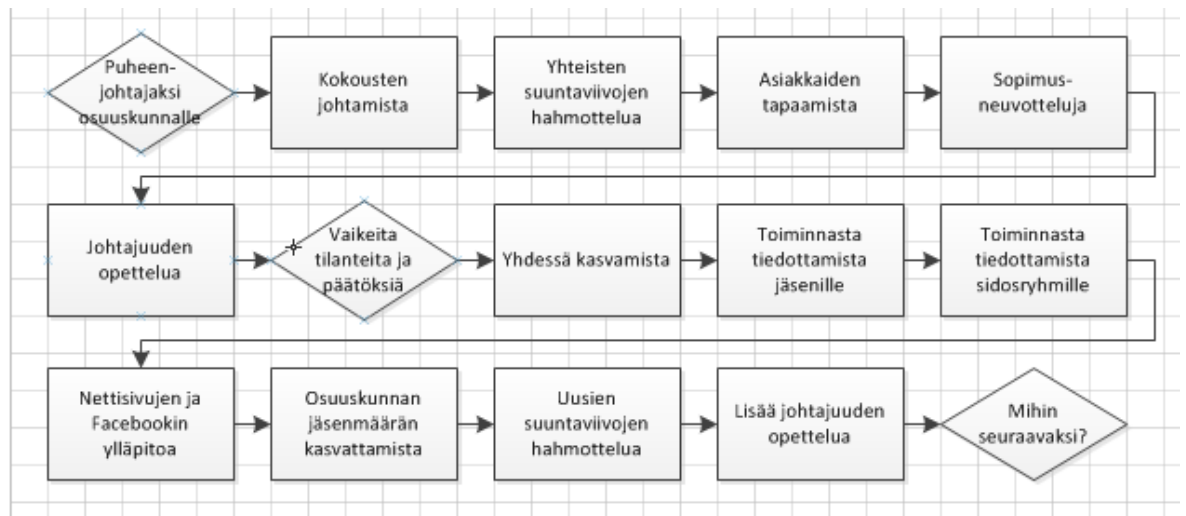
On ollut mahtavaa seurata jäsenistömme osaamisen kasvua, meistä on todella kehittymässä ammattilaisia ja olen etuoikeutettu saadessani olla mukana tällaisessa luovassa, hullussa ja aikaansaavassa porukassa, joka oikeasti välittää toisistaan ja on valmis yhdistämään voimansa tavoitellakseen jotain suurempaa kuin mihin yksilöinä voisi päästä. Vaikka virheitä tehdään, niihin ei jäädä rypemään vaan otetaan opiksi ja tullaan entistä paremmiksi ja ammattimaisemmiksi tekijöiksi. Olen todella ylpeä jäsenistöstämme.

Oli myös hienoa saada panostuksista tunnustusta, PuskaPromotionin ensimmäisissä vuosijuhlissa minut palkittiin vuoden osuuskuntalaisena hienolla pokaalilla ja kauniilla puheella. Juhlissa palkittiin myös muita ensimmäisen toimintavuoden aikana ansioituneita osuuskuntamme jäseniä ja juhlistettiin ensimmäistä toimintavuotta hyvän ruoan, juoman ja seuran voimin.



Kuvio 11. Vuoden osuuskuntalainen 2014 Doris Tuohimaa (kuva Elisa Mikkonen).

Kuviossa 8 olen hieman eritellyt erilaisia tehtäviä, joita olen PuskaPromotion osuuskunnan puheenjohtajana toimiessani opetellut ja kuinka tehtävien määrä on ajan kuluessa pikku hiljaa lisääntynyt ja monimutkaistunut. Tällä hetkellä tavoitteenani on alkaa jakamaan vastuuta entistä enemmän myös muille osuuskuntalaisille, erityisesti hallituksen jäsenille, jotta pystyn tulevaisuudessa olemaan entistä enemmän osuuskunnan kasvot ja toimimaan kaikella tarmokkuudellani osuuskunnan tuloksen kasvattajana ja toiminnan muovaajana. Siinä riittää tekemistä vielä pitkäksi aikaa.



Kuvio 12. Omien vastualueiden kehittyminen PuskaPromotion osuuskunnan puheenjohtajana.

8 Johtopäätökset

Opinnäytetyöni on osuuskuntamme toiminnalle merkittävä, sillä ajatuksieni ylös kirjaaminen on auttanut minua jäsentämään toimintaamme sekä antanut uusia näkökulmia toimintamme kehittämiseen. Kiireen keskellä pysähtyminen auttaa katsomaan tilannetta uusin silmin ja näkemään uusia mahdollisuuksia siellä, missä nopeasti katsottuna tuntui olevan vain umpikuja. Uskon myös, että osuuskuntamme jäsenet saavat edelleen uusia ja hienoja ideoita lukiessaan valmiin opinnäytetyöni. Toivottavasti myös oma innostukseni ja sitoutumiseni PuskaPromotionia kohtaan välittyy heille ja motivoi heitä yrittämään vielä enemmän ja tekemään parhaansa.

Tämä työ on myös sikäli merkittävä, että se tulee olemaan mallina muille StartUp Schoolin opiskelijoille heidän tehdessään lopputyönsä omista yrityksistään. Tällaisen toimintamallin pitäisi helpottaa yrittäjäopiskelijoiden valmistumista ja omalta osaltaan selkeyttää heille itselleenkin omaa yritystoimintaansa, kuten minun kohdallani on oman opinnäytetyöni kanssa käynyt. En usko, että työtäni tullaan sellaisenaan käyttämään pohjana heidän töilleen, mutta siitä on hyvä ottaa mallia ja etsiä suuntaviivoja omaa opinnäytetyötään varten.

Yleisesti opinnäytetyöni johtopäätöksinä voidaan listata, että kannattaa ehdottomasti tehdä hyvä vaikutus lähellä oleviin toimijoihin, ne voivat paljastua kultaakin kalliimmiksi suosittelijoiksi. On myös tärkeää pyytää apua ja tarjota sitä muille, yhteistyössä on voimaa ja joukkoistamalla päästään parempiin tuloksiin kuin yksilöiden yksin tekemällä. Lisäksi on tärkeää tehdä enimmäkseen sellaisia asioita, joista tulee onnelliseksi. Pakolliset rutiinit on hoidettava, mutta niiden hoitaminen on vähemmän kurjaa, jos pohjimmiltaan oma työ on itselle mieluisaa.

On myös tärkeää tietää tiettyjä perusasioita yrittämisestä ennen kuin hyppää pää edellä syvään veteen. Näitä asioita olen käsitellyt tarkemmin opinnäytetyöni teoriaosuudessa ja toivonkin, että niistä on jollekulle apua yrittäjyyttä mietittäessä. Itselleni ja muille osuuskunnan jäsenille osuuskunta yritysmuotona oli suorastaan lottovoitto, joka mahdollisti yrittäjyyden testaamisen pienemmällä riskillä ja koulun ohella, voi kuitenkin olla,

että jossain toisessa tilanteessa se olisi ollut huono ratkaisu. Siksi on hyvä perehtyä useisiin eri vaihtoehtoihin ennen päätöksen muodostamista.

Kaikista tärkeintä on kuitenkin unelmoida ja kokeilla, aina ei voi onnistua, mutta se ei haittaa. Pitää päästä eroon mentaliteetista, jossa asioita tehdään vasta kun ollaan varmoja niiden onnistumisesta. Kokeilla saa ja epäonnistua saa, siitä oppii. Koskaan ei pidä luovuttaa omien tavoitteiden suhteen, eikä lakata kehittämästä itseään ennakkoluulottomasti eri aloilla, et voi koskaan tietää, vaikka niistä olisi joku päivä yllättäen hyötyä.

Ennen kaikkea ei pidä suhtautua asioihin liian vakavasti, riittävän vakavasti tietenkin, mutta ei yrittäjäyys kuoleman vakavaa ole. Jos sinusta tuntuu siltä, perusta yritys! Jos et osaa yksi, pyydä kavereita avuksi! Jos kaadut, nouse ylös ja yritä uudestaan! Jos kaadut uudestaan, nouse ylös, mieti uusi taktikka ja yritä uudestaan. Sinnikkyys palkitaan, ei Roomaakaan rakennettu päivässä, kuten sananlasku tietää kertoa. Omille virheille ja sattumuksille on hyvä osata nauraa ja jakaa omat kokemukset muille, tekemällä oppii ja jokainen kokemus tekee meistä rikkaampia ja kasvattaa osaamistamme.

Sutinen ja Viklund (2005, 51.) kertoivat kymmenen käskyä sisäisestä yrittäjyydestä, näistä käskyistä on varmasti hyötyä myös ulkoisille yrittäjille:

1. Etsi uusi reitti unelmasi tiellä kököttävien säännösten ympäri.
2. Älä piiloudu tittelien taakse, vaan tee kaikki mikä on tehtävä.
3. Älä tee töitä yksin, joukossa on voimaa.
4. Etsi seuraksesi yrittäjyyteen parhaat tekijät, joiden kanssa yhteistyö sujuu kuin rasvattu.
5. Älä tule ”ulos kaapista” ennen kuin olet valmis julkisuuteen, ei kannata heti hypätä altaan syvään päähän ennen kuin osaa uida.
6. Tee ensin, pyydä myöhemmin anteeksi, jos tarpeen.
7. Kurota tähtiin, mutta pidä jalat maassa päämääriesi suhteen.
8. Älä unohda toimintasi mahdollistajia, kiitä.
9. Se ei pelaa, joka pelkää. Lyö vetoa vain jos itsekin kisaat.
10. Ole henkisesti valmis menettämään työpaikkasi joka päivä.

8.1 Kehittämisehdotukset

Kuten jo aiemmin opinnäytetyössäni pohdiskelin, olen tietoinen omasta persoonallisuudestani ja esimerkiksi siitä, että olen hyvin kärsimätön. Jos olisin ollut kärsivällisempi, olisin varmasti kannustanut osuuskuntamme jäseniä miettimään liiketoimintasuunnitelmaamme tarkemmin ja itsekin miettinyt sitä enemmän ennen yrityksen perustamista, siitä olisi varmasti ollut hyötyä. Olisimme myös voineet kartoittaa muita osuuskuntia, haastatella niiden perustajia ja näin hankkia tietoa toimintamme tueksi. Lisäksi olisimme voineet tehdä tarkempia laskelmia hinnoittelumme perusteiksi ja benchmarkata muita palveluntarjoajia saadaksemme tietää heidän hinnoitteluperusteensa.

Mutta vaikka emme näitä asioita tehneet, ovat asiamme sangen hyvin tällä hetkellä. Ehkä emme olisi päässeet näin nopeasti kasvamaan ja osallistumaan niin useisiin ja erilaisiin projekteihin, jos olisimme epäröineet ja keskittyneet hiomaan asioita paperilla käytännön tekemisen sijaan. Ehkä olisimme kokonaan luovuttaneet, jos olisimme ajatelleet, ettemme voi perustaa yritystä ellei kaikki suunnitelmat ole valmiiksi mietittyinä. Näistä asioista ei voi saada millään tavalla varmuutta, eivätkä tekemämme valinnat yrityksemme alkutaipaleella vaivaa minua.

Olisimme kaivanneet enemmän käsin kosketeltavia neuvoja verotukseen, sääntöjen muodostamiseen ja muihin virallisiin paperiasiakirjoihin liittyen, tällainen palvelu pitäisi löytyä StartUp Schoolin palveluvalikoimasta. StartUp Schoolista olisi hyvä löytyä lakimies ja veroasiantuntija, joiden palvelut saisi käyttöön liittymällä SUS-opiskelijaksi. Jos nämä asiat olisivat löytyneet SUS:in valikoimista, olisimme varmasti niihin tarttuneet, eikä näiden asioiden selvittäminen olisi hidastanut alkutaivaltamme vaan paremminkin antanut sille vielä lisää potkua.

Edelleenkin kehityksen kohteena on hinnoittelu. Koska B2B-hinnoittelu on tapauskohtaista ja salailtua, on uuden yrittäjän vaikea tietää, mihin hän sijoittuu oman yrityksensä kanssa hinnallisesti. Asiakkaat ovat myös ovelia ja helposti yrittävät saada uuden yrittäjän antamaan alennuksia vedoten tämän hintojen kalleuteen. Helposti uusi yrittäjä sortuu alentamaan hintojaan, koska pelkää että asiakas siirtyy jonkun muun asiakkaaksi, eikä usko itsekään omaan potentiaaliinsa niin kovasti, että seisoisi oman hintansa taka-

na. Tähän olisi hyvä saada apua StartUp Schoolilta esimerkiksi siten, että he järjestäisivät kurssin hinnoitlemisesta. Toki hinnoittelu on tapauskohtaista, mutta tietyt perusperiaatteet ovat aina sen taustalla ja keinoja löytää sopiva hinnoittelu varmasti on, joita voitaisiin myös neuvoa uusille yrittäjille.

8.2 Tulevaisuuden tavoitteet

Osuuskuntamme lähitulevaisuuden tavoitteena on kasvaa niin paljon, että voimme palkata toimitusjohtajan kasvattamaan edelleen yrityksemme liikevaihtoa. Täyspäiväinen työntekijä, joka keskittyy täysin uusien asiakkaiden hankkimiseen, yrityksen imagon kehittämiseen ja konkreettisten tulevaisuudensuunnitelmien luomiseen ja jalkauttamiseen parantaisi varmasti yrityksemme kannattavuutta ja mahdollistaisi kasvamisen entistä merkittävämmäksi toimijaksi toimialallamme.

Pidemmällä tähtäimellä osuuskuntamme haluaa kasvaa kokonaisvaltaiseksi palveluntarjoajaksi, joka tarjoaa yritysasiakkailleen monipuolisesti palveluita myynnin ja markkinoinnin saralla erikoistuen luoviin ja uudenlaisiin ratkaisuihin. Haluamme uudistaa markkinointi- ja myyntikenttää arvojemme mukaisesti olemalla luovia, nuoria ja nopeita ja pitää hauskaa siinä sivussa. Työnteon ei todellakaan tarvitse olla tylsää ja vakavamielistä, tulokset ja asiakastyytyväisyys ratkaisevat.

Itse olen valmis toimimaan Puskan puheenjohtajana tai toimitusjohtajana tulevaisuudessaakin, olen erittäin sitoutunut toimintaamme ja innoissani sen mahdollisuuksista. Ainut mikä voisi olla urani jatkon esteenä, on raha. Mikäli osuuskuntamme ei pysty tarjoamaan minulle valmistuttuani palkallista työtä, on minun pakko etsiä jokin muu työpaikka. Todennäköisesti tulisin kuitenkin jatkamaan myös Puskassa, mutta pienemällä roolilla. Toivon, että tulevaisuus tuo tullessaan täyspäiväisen työn PuskaPromotionissa.

8.3 Jatkotutkimusehdotukset

Osuuskunnassamme riittää tutkittavaa ja on myös mahdollista tehdä opinnäytetyönä tai muina projekteina meille erilaisia ohjeistuksia ja suunnitelmia. Esimerkiksi jäsenten syitä osuuskuntaan liittymisen taustalla olisi mielenkiintoista selvittää tai tutkia osuuskun-

nan asiakastyytyväisyyttä. Myös esimerkiksi markkinointi-, some- tai viestintäsuunnitelmat puuttuvat osuuskunnaltamme toistaiseksi kokonaan. PuskaPromotionia saa siis aivan luvan kanssa tutkia lisääkin.

8.4 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi

Vaikka opinnäytetyöni on edennyt omasta mielestäni hitaasti, on se ollut hyvin tehokas. Osuuskuntatyöskentelyn ja opiskelun ohella minulle on jäänyt hyvin vähän ylimääräistä aikaa haihatella opinnäytetyön suhteen, silloin kun aikaa kirjoittamiselle on muutama tunti liennyt, on täytynyt olla äärimmäisen tehokas ja käytännöllinen. En ole juuri lainkaan pohdiskellut asioita, jotka olen jo ehtinyt ylös kirjoittaa, vaan siirtynyt suoraan seuraaviin kohtiin ja tehnyt korjauksia vain korjausehdotusten mukaan ja silloin jos olen törmännyt johonkin selkeään kirjoitus- tai ajatusvirheeseen myöhemmin tekstiä silmäillessäni.

Olen oikeastaan kirjoittanut koko opinnäytetyöni viideltä istumalta, niiden välillä en ole asiaa ehtinyt juurikaan miettiä. Tämän opinnäytetyön tekeminen on vaatinut suurta itsekuria, sillä kun aikaa on vähän, sitä saattaa helposti eksyä aiheesta ja tehdä ”mukavampia” juttuja ja huomata, että aika meni muuta tehdessä, eikä varsinaiselle opinnäytetyön kirjoittamiselle jäänytkään aikaa. Näin en ole kuitenkaan päästänyt käymään, koska valmistuminen joulukuussa 2014 on minulle tärkeä ja kunnianhimoinen tavoite, johon tahdon ehdottomasti päästä. En voisi antaa tämän projektin kaatua siihen, että onkin kivempi katsoa Netflixiä kuin kirjoittaa opinnäytetyötä (joskus on ollut vaikeaa kieltäytyä, mutta olen selvinnyt!).

Olen aina ollut tunnollinen ja tarkka ja tämän projektin aikana olen oppinut vielä tarkemmaksi aikatauluttajaksi ja vielä parempaa itsekuria. Olen myös oppinut antamaan itselleni anteeksi, kerran en vain pystynyt tuottamaan tarpeeksi uutta materiaalia palautuspäivään mennessä ja pystyin hyväksymään ajan puutteen ja sen, ettei maailma siihen loppunutkaan. Olisi ollut vaikeampaa hyväksyä se, jos myöhästyminen olisi johtunut omasta laiskottelustani.

Olen kuitenkin realististi ja tiedän, ettei kukaan jaksa loputtomiin painaa täysillä ilman hengähdystaukoja, olen jättänyt aikaa myös ystäville, perheelle ja harrastuksille. Kikka on siinä, että keskittyy täysillä siihen, mitä sillä hetkellä tekeekään ja varaa etukäteen ajan vaikkapa kaverin kanssa tehetken viettämiseen (tai sen Netflixin töllöttämiseen) ja pysyy siihen merkityssä aikataulussa. Tällöin käytetty aika ei tunnu laiskottelulta, vaan silloin tehdään sitä mitä on aiottukin sinä aikana tehdä. En siis ole niin kovasti naimisisa töiden ja koulun kanssa, etten yhtään ehtisi hengähtää. On vain löydettävä tasapaino, paljonko voi viettää vapaata ja silti ehtiä kirjoittaa tarpeeksi opinnäytetyötä, olen siinä onnistunut mielestäni sängen hyvin.

Tämän opinnäytetyön kirjoittaminen on ollut minulle kiintoisa retki oman pääni sisälle, olen saanut ajatuksiani jäsennettyä ja kirjoitettua hieman osuuskuntamme historiaa muistiin omasta näkökulmastani. Omien ajatusten ylös kirjaaminen on aina hyödyllistä, vaikka se tahtoo kiireessä monesti unohtua, pysähtymisen taito on kultaakin kalliimpaa.

Koin teorian kirjoittamisen jossain määrin turhauttavaksi, sillä tiesin suurimman osan siitä valmiiksi ja lähteiden etsiminen joka kohtaan tuntui ärsyttävältä, selvisin kuitenkin hengissä ja tiedostan, miksi näin pitää toimia. Lisäksi menetin useita kertoja hermoni Wordin kanssa, se kun ei tunnetusti lue ajatuksia eikä myöskään aina toimi toivotulla tavalla, minulla on hyvin voimakas viha-rakkaussuhde kaikenlaisiin teknisiin laitteisiin. Toisaalta ne ovat avartaneet maailmaa aivan ennennäkemättömällä tavalla ja toisaalta ne saavat ihmisen hyvin tehokkaasti hermoromahduksen partaalle, kun yksinkertaisen asian tekeminen ei yhtäkkiä olekaan tietokoneella (tai muulla teknisellä laitteella) niin yksinkertaista.

Kaiken kaikkiaan opinnäytetyöni kirjoittaminen on ollut vapauttava kokemus ja herättänyt minussa uusia ideoita ja tavoitteita osuuskuntamme tulevaisuutta ajatellen. Tämä projekti osui hyvään saumaan osuuskuntamme toimintaa ajatellen, sillä etsimme juuri keinoja tehdä toiminnastamme isompaa ja pysyvämpää ja tämä kirjoitusprosessi on ollut osa näiden ajatusten työstämistä. Olen oppinut paljon henkisesti, tekniset kirjoittamiseen ja opinnäytetyön merkintäteknikoihin yms. pikkuseikkoihin liittyvät seikat minulla oli jo valmiiksi hallussa. Nyt on aika siirtyä eteenpäin.

Lähteet

Blank, S. & Dorf, B. 2012. 'THE STARTUP OWNER'S MANUAL, The Step-by-step Guide for Building a Great Company. Fifth Printing. United States of America.

Elliot, J. 2005. Using Narrative in Social Research: Qualitative and Quantitative Approaches. Sage. London.

Finlex. Osuuskuntalaki. Luettavissa:

<http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2013/20130421?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=osuuskuntalaki>. Luettu: 9.3.2014.

HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu 2014. StartUp School. Luettavissa:

<http://www.haaga-helia.fi/fi/tutkimus-ja-kehittaminen/strategiset-painopistealueet-0/startup-school-0>. Luettu: 22.1.2014.

Katajarinne, P. 2010. Osuuskunta pähkinänkuoressa & osuuskunnan menestystekijät.

Luettavissa: http://www.kulttuuriverkko.fi/files/kulttuuriverkko-files/osuuskunta_0.pdf. Luettu: 30.3.2014.

Koivusalo, T. 16.12.2013. StartUp School program manager. HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu. Haastattelu. Helsinki.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Otavan kirjapaino Oy. Keuruu.

Mähönen, J. & Villa, S. 2006. Osuuskunta. WSOYpro. Helsinki.

Patentti- ja rekisterihallitus 2014. Osuuskunta. Luettavissa:

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyritysmuodot/osuuskunta.html>. Luettu: 22.1.2014.

Peda.net Verkkoveräjä 2013. OPS-Narratiivi. Luettavissa:
<http://www.peda.net/veraja/innolinegroup/hokusai/ops>. Luettu: 30.3.2014.

Pellervo 2013. Miksi osuuskunta? Luettavissa: <http://pellervo.fi/tietoa-osuustoiminnasta/osuuskunta/miksi-osuuskunta/>. Luettu: 30.3.2014.

PuskaPromotion osk. 2014. Puskan takana. Luettavissa:
<http://puskapromotion.fi/i ihmiset>. Luettu: 8.3.2014.

Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Luettavissa:
http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2013_web.pdf. Luettu: 22.1.2014.

Suomen Yrittäjät ry 2013. Franchising yrittäjyyden mallina. Luettavissa:
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/franchising/>. Luettu: 9.2.2014.

Suomen Yrittäjät ry 2013. Osuuskunnan perustamistoimet. Luettavissa:
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osuuskunta>. Luettu: 22.1.2014.

Suomen Yrittäjät ry 2013. Perustamistoimet ja vastuut. Luettavissa:
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>. Luettu: 22.1.2014.

Suomen Yrittäjät ry 2013. Toiminimen perustaminen ja vastuut. Luettavissa:
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/>.
Luettu: 9.2.2014.

Suomen Yrittäjät ry 2013. Yrityksen perustamisen vaiheet. Luettavissa:
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>. Luettu: 22.1.2014.

Sutinen, M. & Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää YRITYSTOIMINNASTA mutta et ole tiennyt kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville. Kirjakas ky.

Tampereen seudun osuustoimintakeskus. Osuuskunta yritysmuotona. Luettavissa:
http://www.osuustoimintakeskus.net/?page_id=16. Luettu: 22.1.2014.

Tolppanen, Maria. Kirjallinen kysymys 1039/2013 vp. Osuuskunnan jäsenten asema.
Luettavissa:

[http://www.eduskunta.fi/triphome/bin/thw/trip?\\${APPL}=utpkk&\\${BASE}=fakta
utpKK&\\${THWIDS}=0.17/1396201577_304990&\\${TRIPPIFE}=PDF.pdf](http://www.eduskunta.fi/triphome/bin/thw/trip?${APPL}=utpkk&${BASE}=fakta
utpKK&${THWIDS}=0.17/1396201577_304990&${TRIPPIFE}=PDF.pdf). Luettu:
30.3.2014.

Liitteet

Liite 1. PuskaPromotion osuuskunnan säännöt

PUSKAPROMOTION OSUUSKUNNAN SÄÄNNÖT

1 § Nimi ja kotipaikka

Osuuskunnan nimi on PuskaPromotion osk. ja sen kotipaikka on Helsinki.

2 § Toimiala

Osuuskunnan tarkoituksena ja toimialana on myynti, markkinointi, tapahtumanjärjestäminen sekä kaikki muu laillinen liiketoiminta.

Osuuskunta voi järjestää toimialaansa liittyvää koulutusta jäsenilleen ja muille. Osuuskunta voi vastaanottaa lahjoituksia ja avustuksia.

3 § Muiden kuin jäsenten oikeus käyttää palveluja

Osuuskunnan tarjoamia palveluja saavat käyttää hyväkseen muutkin kuin jäsenet.

4 § Jäseneksi ottaminen, erottaminen ja eroaminen

Osuuskunnan jäseneksi pyrkivän on tehtävä siitä kirjallinen hakemus hallitukselle, joka päättää jäseneksi ottamisesta. Jäsenyys alkaa kun hakemus on hyväksytty.

Jäsenen erottamisesta päättää hallitus. Jäsen voidaan erottaa, jos hän on laiminlyönyt jäsenyydestä johtuvan velvollisuutensa, toimii osuuskunnan etujen vastaisesti tai lakkaa käyttämästä osuuskunnan palveluja. Jäsenelle on toimitettava kirjallinen ilmoitus erottamisperusteesta ja päätöksen tekevästä hallituksen kokouksesta vähintään kuukautta ennen kokousta. Ilmoitus on toimitettava jäsenelle jäsenluetteloon merkittyyn tai muuten osuuskunnan tiedossa olevaan osoitteeseen. Erotetulla jäsenellä on oikeus vaatia, että erottamispäätös käsitellään osuuskunnan kokouksessa. Siirtoa koskeva kirjallinen vaatimus on toimitettava tiedoksi osuuskunnan hallituksen jäsenelle, toimitusjohtajalle tai toiminimenkirjoittajalle kuukauden kuluessa siitä, kun erottamispäätöksestä on kirjallisesti ilmoitettu erotetulle jäsenelle. Hallituksella on oikeus omasta aloitteestaankin siirtää asia osuuskunnan kokouksen päätettäväksi.

Jäsen voi erota osuuskunnasta ilmoittamalla siitä kirjallisesti osuuskunnalle. Eroilmoitus katsotaan toimitetuksi, kun se on annettu tiedoksi hallituksen jäsenelle, toimitusjohtajalle tai muulle, jolla on oikeus kirjoittaa osuuskunnan toiminimi. Jäsen voi erota osuuskunnasta aikaisintaan 6 kuukauden kuluttua siihen liittymisestään.

5 § Osuus ja osuusmaksu

Jäsen on velvollinen osallistumaan osuuskuntaan yhdellä osuudella. Osuuden nimellisarvo on seitsemänkymmentäviisi (75) euroa. Jäsenen tulee maksaa osuusmaksu osuuskunnan osoittamalle pankkitilille kolmenkymmenen (30) päivän kuluessa jäseneksi liittymisestä yhdessä erässä.

Vähävarainen jäsen voi anoa kirjallisesti osuuskunnan hallitukselta oikeutta maksaa osuusmaksustaan erikseen sovittavan suuruinen osa edellisen kappaleen mukaisesti, osuusmaksusta maksamatta jäänyt osaa peritään tällöin jäsenen ensimmäisestä työpanoksesta saadusta tulosta, mikäli tämä tulo ei riitä kattamaan osuusmaksua peritään maksamatta jäänyt osa jäsenen seuraavista työpanoksista saaduista tuloista. Tällaisesta maksujärjestelystä päättää hallitus kokouksessa. Osuusmaksun on oltava maksettuna kokonaisuudessaan vuoden kuluttua jäsenyyden alkamisesta.

Jäsenellä on oikeus osuusmaksun palautukseen siten kuin osuuskuntalain (421/2013) 17 luvussa määrätään.

6 § Vapaaehtoinen osuus

Jäsen voi osallistua osuuskuntaan yhdellä tai useammalla vapaaehtoisella osuusmaksulla sen mukaan kuin osuuskunnan kokous siitä päättää. Osuuskunnan kokous voi myös valtuuttaa hallituksen päättämään asiasta. Valtuutus voidaan antaa enintään yhdeksi vuodeksi kerrallaan.

7 § Lisäosuus

Jäsen voi osallistua osuuskuntaan yhdellä tai useammalla lisäosuudella sen mukaan kuin osuuskunnan kokous siitä päättää. Osuuskunnan kokous voi myös valtuuttaa hallituksen päättämään asiasta. Valtuutus voidaan antaa enintään yhdeksi vuodeksi kerrallaan. Lisäosuuden nimellisarvo on yksi (1) euro. Lisäosuudelle voidaan maksaa korkoa osuuskunnan jakokelpoisesta ylijäämästä, näiden sääntöjen 11. § mukaisesti. Lisäosuuksilla on, osuusmaksun palautuksen yhteydessä, varsinaisia ja vapaaehtoisia osuuksia parempi etusija.

8 § Osuuskunnan osake

Osuuskunta voi 1.1.2014 alkaen hankkia pääomaa antamalla jäsenilleen tai muille osakkeita. Osakkeiden nimellisarvo on viisikymmentä (50) euroa. Osakkeille voidaan maksaa korkoa näiden sääntöjen 11. § mukaisesti, mutta osakkeet eivät oikeuta muuhun osuuskunnan ylijäämänjakoon. Osakkeista voidaan antaa osakekirja. Osakekirjan antamisesta päättää osuuskunnan hallitus.

9 § Liittymismaksu

Jäseneksi liittyvän on suoritettava osuuskunnalle liittymismaksu sen mukaan kuin osuuskunnan kokous siitä päättää. Osuuskunnan kokous voi myös valtuuttaa hallituksen päättämään asiasta. Valtuutus voidaan antaa enintään viideksi vuodeksi kerrallaan.

10 § Vararahasto ja muut rahastot

Osuuskunnalla tulee olla vararahasto. Vararahastoon on siirrettävä viisi (5) prosenttia taseen osoittamasta tilikauden ylijäämästä, josta on vähennetty taseen osoittama tappio edellisiltä tilikausilta. Vararahastoa on kartutettava, kunnes se on vähintään sadasosan (1/100) taseen loppusummasta, kuitenkin vähintään 2 500 euroa.

Osuuskunnalla voi olla muitakin rahastoja. Rahastojen käytöstä päättää osuuskunnan kokous hallituksen esityksestä.

11 § Ylijäämä

Osuuskunnan jakokelpoinen ylijäämä voidaan siirtää osuuskunnan rahastoihin tai jakaa jäsenille osuuskunnan kokouksen päätöksen mukaisesti.

Ylijäämää voidaan jakaa jäsenille seuraavia jakoperusteita yhdessä tai erikseen käyttäen: ylijäämänpalautuksena osuuskunnan palvelusten käytön suhteessa, rahastokorotuksena tai korkona tilikauden alkuun mennessä maksetuille osuusmaksuille.

12 § Osuuskunnan palveluistaan perimät maksut

Osuuskunnan jäseniltään ostamien tai jäsenilleen hankkimien ja tarjoamien palvelusten ja tavaroiden hinnan päättää hallitus. Hinnotteluperusteet päättää osuuskunnan kokous hallituksen esityksen perusteella.

13 § Osuuskunnan kokoukset

Osuuskunnan kokoukset pidetään osuuskunnan kotipaikassa. Varsinainen osuuskunnan kokous pidetään kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Kokouskutsu voidaan toimittaa kirjallisesti tai sähköisesti, kuitenkin viimeistään neljätolista (14) päivää ennen kokousta. Jäsen voi valtuuttaa asiamiehen edustamaan itseään osuuskunnan kokouksessa, mutta asiamies voi edustaa vain yhtä jäsentä itsensä lisäksi.

Muilta osin noudatetaan osuuskuntalain säännöksiä.

14 § Jäsenen aloiteoikeus

Jäsenellä on oikeus saada haluamansa asia osuuskunnan kokouksen käsiteltäväksi, jos hän kirjallisesti sitä vaatii hallitukselta niin hyvissä ajoin, että asia voidaan sisällyttää kokouskutsuun.

15 § Jäsenistön yksimielinen päätös

Osuuskunnan kaikki jäsenet voivat yksimielisinä päättää osuuskunnan kokoukselle kuuluvasta asiasta ilman kokousta. Päätös on tehtävä kirjallisesti ja se on päivättävä ja allekirjoitettava. Päätöksessä on mainittava päätökseen osallistuneiden jäsenten nimet. Vähintään kahden jäsenen on allekirjoitettava päätös. Kirjalliseen päätökseen sovelletaan muuten, mitä osuuskunnan kokouksen pöytäkirjasta säädetään. Päätökseen ei kuitenkaan tarvitse sisällyttää tai liittää ääniluetteloa.

16 § Hallitus

Osuuskunnan hallitukseen kuuluu vähintään kolme (3) ja enintään seitsemän (7) jäsentä. Hallituksen jäsenen toimikausi jatkuu toistaiseksi. Toimikausi päättyy uuden jäsenen valinnasta päättävän osuuskunnan kokouksen päättyessä, jollei uutta jäsentä valittaessa toisin päätetä.

Hallituksen kokoukseen voi osallistua teknisiä apuvälineitä käyttäen etäältä.

17 § Toimitusjohtaja

Osuuskunnalla voi olla toimitusjohtaja, jos hallitus niin päättää. Toimitusjohtajalta on saatava päivätty tai allekirjoitettu suostumus tehtävään. Toimitusjohtajan tehtävänä on hoitaa päivittäistä hallintoa hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti. Toimiin, jotka ovat osuuskunnan toiminnan laajuuden ja laadun huomioon ottaen epätavallisia, toimitusjohtaja voi ryhtyä vain, jos hallitus on hänet siihen valtuuttanut, tai hallituksen päätöstä ei voida odottaa aiheuttamatta osuuskunnan toiminnalle olennaista haittaa. Viimeksi mainitussa tapauksessa on hallitukselle niin pian kuin mahdollista annettava toimenpiteistä tieto.

Toimitusjohtajan on huolehdittava siitä, että osuuskunnan kirjanpito on lainmukainen ja varainhoito on luotettavalla tavalla järjestetty.

Toimitusjohtajalla on oikeus edustaa osuuskuntaa edellä mainituissa toimivaltaansa kuuluvissa asioissa.

18 § Toiminimen kirjoittaminen sekä tilinkäyttöoikeudet

Osuuskunnan toiminimen kirjoittavat hallituksen puheenjohtaja ja hallituksen jäsen, aina kaksi yhdessä. Hallitus voi antaa toiminimenkirjoitusoikeuden myös nimeämilleen henkilöille, yksin tai yhdessä puheenjohtajan, hallituksen jäsenen tai toimitusjohtajan kanssa.

Käyttöoikeus osuuskunnan tiliin on osuuskunnan hallituksen puheenjohtajalla sekä hallituksen erikseen valtuuttamilla henkilöillä. Valtuutus voidaan antaa tiettyä tehtävää varten tai määrääjäksi.

19 § Tilikausi ja tilinpäätös

Osuuskunnan tilikausi on **1.10.-30.9.** Kultakin tilikaudelta on laadittava tilinpäätös, joka on annettava osuuskunnan jäsenten nähtäville osuuskunnan toimipaikassa vähintään 2 viikkoa ennen sitä kokousta, jossa tuloslaskelma ja tase esitetään vahvistettavaksi.

20 § Toiminnantarkastaja

Toiminnantarkastajaa ei valita, ellei laista tai osuuskunnan määrävähemmistön vaatimuksesta muuta johdu.

21 § Osuuskunnan purkaminen, selvitystila ja säästön jakaminen

Päätös osuuskunnan vapaaehtoisesta purkamisesta ja selvitystilasta tehdään osuuskunnan kokouksessa. Päätös on pätevä, jos sitä kannattavat jäsenet, joilla on vähintään kaksi kolmasosaa (2/3) annetuista äänistä. Jos osuuskunta puretaan, sen omaisuuden säästö jaetaan jäsenten kesken palauttaen maksetut osuusmaksut ja vapaaehtoiset osuusmaksut, ylijäävä säästö jaetaan tehtyjen työtuntien perusteella.

22 § Muut säännöt

Sääntöjen muuttamisesta päättää osuuskunnan kokous. Päätös on pätevä, ellei laissa ole muuta säädetty ja mikäli sitä kannattavat jäsenet, joilla on vähintään kaksi kolmasosaa (2/3) annetuista äänistä.

Osuuskunta pitää yllä jäsenrekisteriä. Jäsen on velvollinen ilmoittamaan yhteystietojensa muutoksesta osuuskunnan hallitukselle.

Muilta osin sovelletaan osuuskuntalakia.

<http://www.smartinsights.com/wp-content/uploads/2013/03/online-5...>

